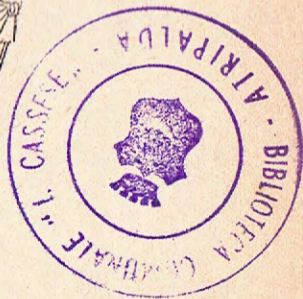
S. N. BEHRMAN

IL RE DEGLI ANTIQUARI

(JOSEPH DUVEEN)

ILLUSTRAZIONI DI
SAUL STEINBERG

RIZZOLI - MILANO

*

Titolo originale dell'opera:
DUVEEN
Ediz. Random House, New York
UNICA TRADUZIONE AUTORIZZATA
A CURA DI G. ALZATI

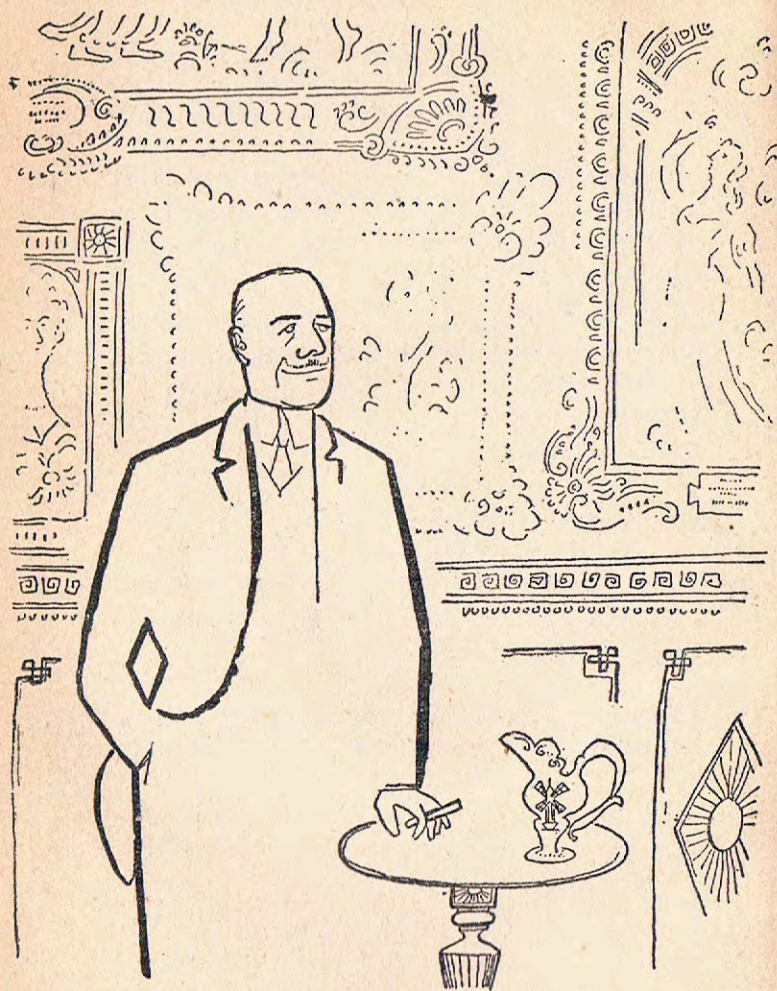
*

Prima edizione, ottobre 1953
Seconda edizione, febbraio 1954

STAMPATO IN ITALIA - PRINTED IN ITALY

L'autore desidera ringraziare le seguenti persone per la grande generosità con la quale vollero collaborare alla raccolta di ricordi personali su Joseph Duveen:

Bernard Berenson
Cecil Beaton
Cecil Maurice Bowra
Max Bruell
Sir Kenneth Clark
Conte Alessandro Contini Bonaccorsi
Lady Juliet Duff
Edmund Duffy
John Foster
Dr. Alfred M. Frankfurter
Mrs. William Randolph Hearst
Alva Johnston
Louis S. Levy
Sam A. Lewisohn
Mrs. Henry R. Luce
W. Somerset Maugham
Elsa Maxwell
Mr. e Mrs. Gilbert Miller
Mitchell Samuel
Osbert Sitwell
Nate B. Spingold
Maurice Sterne
Mr. e Mrs. Edwin C. Vogel
John Walker
Felix Wildenstein
Frank Wooster

La sovraccoperta riproduce la «Venere allo specchio» di Tiziano, della Mellon Collection (National Gallery of Art, Washington, D. C).

I

ITINERARI

Quando Joseph Duveen, il più straordinario mercante d'arte di tutti i tempi, si trasferiva dall'una all'altra delle proprie gallerie di Parigi, Nuova York e Londra, i suoi affari, e con essi una parte della merce, viaggiavano con lui. Anzi, gli affari erano così strettamente legati alla sua persona che quand'egli era assente i suoi uffici sonnecchiavano, per risvegliarsi soltanto al tumultuoso arrivo del padrone.

Fin dalla giovinezza, Duveen — che sarebbe poi diventato Lord Duveen di Millbank, prima di morire all'età di sessantanove anni, nel 1939 — si era accorto che l'Europa possedeva opere d'arte in abbondanza, mentre in America abbondava il denaro: e tutta la sua stupefacente carriera fu appunto il risultato di tale osservazione. Dal 1886, da quando cioè aveva appena diciassette anni, egli fu perpetuamente in moto fra l'Europa, dove faceva incetta di merci, e l'America, dove le rivendeva. Negli ultimi anni il suo itinerario era divenuto relativamente fisso: alla fine di maggio lasciava Nuova York per Londra, dove trascorreva il giugno e il luglio; poi partiva alla volta di Parigi per una o due settimane; di lì si recava a Vittel, stazione termale nei Vosgi, per una cura di tre settimane, dopo di che ritornava per un'altra quindicina di giorni a Parigi e a Londra; in settembre, infine, si imbarcava per Nuova York, dove passava l'inverno e l'inizio della primavera.

Qualche volta Duveen modificava il consueto pro-

gramma per far piacere a un cliente importante. Se, per esempio, si trovava a Parigi, e Andrew Mellon o Jules Bache stavano per arrivarvi, egli vi si tratteneva un po' più a lungo del solito col proposito di migliorare la loro educazione artistica. Infatti, benché secondo certi competenti, soprattutto quelli della natìa Inghilterra, l'entusiasmo di Duveen per l'arte superasse di gran lunga le sue cognizioni specifiche, egli era considerato dalla maggior parte dei ricchi clienti americani poco meno che onnisciente. "Per il Califfo posso essere polvere, ma per la polvere io sono il Califfo", afferma il mendicante Hagj nel *Kismet* di Edward Knoblock; e il giudizio di Hagj sulla propria posizione sociale poteva servire anche per Duveen nel campo dell'erudizione.

Agli alunni fuori corso Duveen accordava attenzioni particolari: ad esempio, permetteva a Bache di accumulare provviste dei sigari favoriti nei sotterranei delle proprie sedi di Londra e di Parigi. Accadde così che un giorno, a Parigi, mentre usciva dall'albergo per recarsi al treno che doveva portarlo al piroscafo, Bache si accorse che i sigari non gli sarebbero bastati per la traversata dell'Atlantico; perciò fece subito marcia indietro per andarsi a rifornire da Duveen; ma poiché costui non era a Parigi, Bache fu ricevuto da Bertram Boggis, a quel tempo principale aiuto di Duveen e oggi uno dei direttori della ditta Fratelli Duveen. Mentre Bache aspettava i sigari, Boggis gli mostrò un van Dyck, dicendogli che Duveen glielo aveva riservato; e Bache rimase talmente entusiasta del quadro che lo comprò seduta stante, e quasi si dimenticò dei sigari. Infine tornò alla stazione con l'uno e con gli altri: nessuna spesa di magazzinaggio per i sigari, però il van Dyck gli era costato 275.000 dollari!

Probabilmente mai prima d'allora un mercante aveva raggiunto una simile perfezione nell'arte spregiudicata di gettar l'esca ai clienti; ed esistevano poche cose che Duveen non avrebbe fatto per i propri clienti di riguardo.

Quegli americani immensamente ricchi, timidi e diffidenti — per la loro stessa ricchezza — delle conoscenze occasionali, quand'erano all'estero non sapevano dove andare, né che cosa fare. Allora Duveen procurava loro inviti nelle grandi case di campagna dell'aristocrazia, e non lo scoraggiava la coincidenza che i nobili proprietari avessero sovente da vendere qualche ritratto di antenati. A volte, invece, provvedeva a sistemarli negli alberghi e a trovar passaggi su navi già al completo. Inoltre procurava case ai propri clienti, oppure architetti che costruissero case per loro, e stava poi attento che quegli stessi architetti progettassero ambienti con pareti che richiedessero molti quadri. Per qualche cliente giungeva al punto di cercargli la moglie o il marito, presiedendo poi alle nozze con la bonarietà di uno zio. Naturalmente la scelta di queste mogli o di questi mariti doveva essere eseguita con lo stesso criterio raffinato con cui egli sceglieva le case per i clienti: creare, cioè, le condizioni necessarie all'assorbimento di oggetti d'arte da pagarsi a carissimo prezzo.

Duveen non sapeva affrontare con pazienza gli imprevisti; nel suo imperialismo collerico riteneva che il mondo dovesse fermarsi finché egli non avesse ottenuto ciò che voleva. Era dominato da un'impulsività convulsa, da un fervore sfrenato ed esplosivo, specie per i quadri appena comprati, mentre disprezzava profondamente le opere d'arte possedute dai mercanti rivali. Una volta un duca molto rispettabile, appartenente alla Chiesa Alta, stava esaminando un antico dipinto di soggetto religioso offertogli da Thomas Agnew & Sons, noto antiquario inglese. Egli domandò a Duveen che cosa ne pensasse. « Molto carino, molto carino, mio caro amico », dichiarò Duveen, « ma credo vi sarete accorto che quei cherubini sono omosessuali ». E il dipinto tornò da Agnew. Quando, più tardi, attraverso i tortuosi meandri del traffico dei quadri esso diventò proprietà di Duveen, i cherubini, per una certa miracolosa terapia dell'interessato, torna-

rono alla normalità sessuale. Così pure un collezionista milionario di Nuova York, tanto indisciplinato da pensar di comprare un dipinto italiano del Cinquecento da un altro mercante, chiese a Duveen di andare a esaminare il suddetto dipinto a casa sua, nella Quinta Strada. L'aspirante compratore scrutò il volto di Duveen e vide che le sue narici fremevano. « Sento odore di pittura fresca », mormorò poi Duveen in tono addolorato.

Le sue osservazioni a proposito dei quadri di proprietà altrui finivano talvolta in processi che si trascinavano per anni, gli costavano centinaia di migliaia di dollari, e provocavano la convocazione di periti internazionali dinanzi ai tribunali di Londra, di Nuova York o di Parigi.

Una delle grandi croci di Duveen fu che il temperamento degli uomini con i quali aveva a che fare in America era proprio l'opposto del suo. I grandi milionari americani del suo tempo parlavano e pensavano con lentezza, erano sempre cauti e reticenti, sì che Duveen aveva l'impressione che lo facessero apposta per farlo impazzire. Questi nuovi sovrani, i re del petrolio o dell'acciaio, dei grandi magazzini, delle ferrovie, della stampa, della borsa, dei servizi pubblici o della banca, si erano allenati a parlare lentamente, con lunghe pause prima di ogni parola e soprattutto prima di ogni verbo, attenti a non scivolare negli abissi degli impegni. Per un uomo come Duveen, assolutamente incapace di dominare i propri nervi, la necessità di aver costantemente a che fare con tipi sfuggenti quali il vecchio J. P. Morgan, Henry Clay Frick, e Mellon, era esasperante. Talvolta, nel leggere le lettere dei clienti più importanti, egli si fermava venti volte a ponderare una per una quelle frasi così evasive. « Che cosa vuol dire tutto questo? », domandava al segretario. « Il dipinto lo interessa o no? ».

Per moltissimi anni il segretario di Duveen fu un inglese: H. W. Morgan. Dicevano che Duveen lo avesse assunto solamente perché si chiamava Morgan; e insinuavano perfino che Duveen l'avesse costretto ad adottare quel nome per togliersi la soddisfazione di veder accorrere Morgan a un suo cenno anziché scomodarsi a dover andare da lui. Ad ogni modo uno dei compiti di H. W. Morgan era, di tanto in tanto, quello di impersonare Mellon. Infatti Duveen soleva trascorrere a letto il giorno che precedeva l'appuntamento con uno dei più importanti clienti; ma prima di un appuntamento con Mellon, oltre che stare a letto, Duveen faceva una prova generale con Morgan. Era tutt'altro che facile trattare con quel Mellon, uno dei più impenetrabili individui. « Dunque, Morgan, lei è Mellon », diceva Duveen; « adesso esca, poi rientri nella camera ». Allora Morgan rientrava recitando la parte di Mellon, e Duveen cominciava a tempestarlo di domande; Morgan cercava di assumere l'imperscrutabile stato d'animo del terribile cliente e rispondeva senza compromettersi. Il fatto che l'accento pittsburghese di Mellon ne risultasse fortemente impregnato di dialetto londinese, non diminuiva per nulla l'illusione di Duveen.

A volte Duveen tornava da uno dei colloqui con Mellon — quello vero — così sconvolto dai dubbi del cliente, che tornava a ficcarsi a letto per riflettere sul misterioso risultato dell'incontro. Nella sua testa invece non sorgevano mai dubbi: qualsiasi quadro, qualsiasi arazzo, qualsiasi scultura avesse da vendere, egli lo considerava sempre il più importante dopo l'ultimo venduto e prima del successivo. Come potevano allora gli uomini — per una semplice questione di prezzo — sentirsi indecisi e contrastare il proprio desiderio di possedere tali meraviglie? Essi potevano ricreare il danaro moltissime volte, ma, quando compravano un quadro da Duveen, pagandolo semplicemente a un prezzo degno di Duveen, compravano qualcosa di insostituibile. (Quando un Tiziano o un Raffaello o un Donatello passava dalle mani di Duveen a quelle di Benjamin Altman o di Joseph E. Widener o di Samuel H. Kress, diventava un Widener o un Altman

o un Kress; ma fino a quel momento rimaneva ''un Duveen''). Eppure egli imparò a portare quella croce, e perfino a manovrare fra gli scogli, persuadendo i clienti del fatto che, se egli aveva una esclusività di accesso alla grande arte, le sue possibilità di vendita erano invece numerosissime; egli otteneva così che le loro incertezze a proposito dei prezzi si evolvessero, trasformandosi nella incertezza ancor più acuta di riuscire a ottenere la preferenza nei loro acquisti.

Quando Duveen si trovava a Parigi o a Vittel riceveva rapporti giornalieri dalle proprie gallerie di Nuova York e di Londra: quali clienti o critici d'arte vi si fossero recati, quali dipinti avessero guardato e per quanto tempo, che cosa avessero detto, e così via. Da altre fonti egli riceveva notizie sulle grandi collezioni che stavano per essere messe in vendita, e fotografie dei pezzi migliori. V'erano anche le relazioni dei suoi ''galoppini'', i franchi tiratori ch'egli sparpagliava in tutta l'Europa a caccia di nobili sull'orlo del fallimento e disposti al sacrificio di qualche ritratto di famiglia. Questi rapporti potevano comprendere perfino le chiacchiere della servitù, la quale, per combinazione, aveva udito il padrone di casa confidare a un antiquario, mentre entrambi assaporavano dopo pranzo un profumato cognac, che soltanto in determinate circostanze egli sarebbe stato disposto a separarsi dalla graziosa gentildonna di Gainsborough che affabilmente sorrideva loro da sopra il caminetto. Una volta messo sulla traccia, Duveen si affrettava a studiare le ''circostanze'' in cui il proprietario sarebbe stato, per l'appunto, disposto a vendere; sì che sovente il suddetto antiquario si vedeva sfuggire sotto il naso il lauto guadagno che si era ripromesso con la rivendita del vagheggiato Gainsborough.

Nelle trattative con i capi delle famiglie nobili, Duveen batteva in pieno gli altri mercanti, e la durezza e l'impeto del suo attacco mettevano fuori combattimento duchi e baroni. Egli non sciupava il proprio tempo e il

loro con inutili dissertazioni sull'arte (queste le riservava ai clienti americani), bensì parlava di prezzi, e di prezzi alti. Dichiarava: « È la più bella cosa che *io* abbia mai visto! Le pagherò il prezzo più alto che *lei* abbia mai visto! ». Duchi e baroni reagivano meravigliosamente a questa tecnica, a cui erano avvezzi per la loro esperienza nella compravendita dei cavalli.

A Parigi Duveen riceveva spesso lettere roventi dal suo amministratore di Nuova York che, fuori di sé, lo implorava di sospendere gli acquisti. Duveen, che non si eccitava mai per una vendita quanto si eccitava per un acquisto, spendeva solitamente più di un milione di dollari durante il viaggio annuale all'estero, e certe volte anche il triplo o il quadruplo. Le sue spese senza limiti erano pari a quelle di Morgan. F. Lewis Allen racconta nella propria biografia di Morgan: « I suoi acquisti nel campo artistico erano fatti su così larga scala che al numero 32 di Wall Street, al momento del bilancio, temevano che il conto attivo personale di Morgan a Nuova York non fosse sufficiente a coprire l'ammontare dei debiti accumulatisi durante l'anno per le opere d'arte pagate con assegni sulle sue banche di Londra e di Parigi ». L'uno e l'altro, pensavano i rispettivi amministratori, spendevano troppo per l'arte.

Le finanze di Duveen rappresentavano un mistero per i suoi amici, i clienti, i soci e gli altri mercanti d'arte. Nel luglio 1930, quando tutti gli antiquari cercavano disperatamente quattrini, egli li sbalordì pagando la collezione di Gustavo Dreyfus 4.500.000 dollari. Bache, che era uno dei suoi amici intimi oltre che cliente, disse una volta: « Credo di conoscere abbastanza bene Joe, ed anche i suoi acquisti e i suoi sistemi di vendita. Ma confesso di essere completamente all'oscuro di quel che riguarda le sue finanze ».

Crisi o no, Duveen pagava per principio i prezzi più alti immaginabili, e di solito l'imbroccava. L'uniformarsi a questo principio esigeva molto tatto, ma, qualche volta,

anche mancanza di tatto. Una nobile inglese aveva da vendere un ritratto di famiglia. Duveen le domandò quanto volesse, ed ella buttò là la cifra di 18.000 sterline. Duveen ne fu indignato. « Che cosa? », gridò, « 18.000 sterline per un quadro così bello? Ma è ridicolo! ». E cominciò a esaltare le virtù del dipinto, come se stesse per venderlo — cosa alla quale, veramente, già pensava — anziché per comprarlo. Seguì una specie di contrattazione a rovescio, finché la proprietaria gli domandò quanto credeva valesse quel quadro. Duveen, che aveva già deciso il prezzo da far pagare al cliente americano — un prezzo che non avrebbe potuto chiedere in tutta coscienza per un quadro che gli fosse costato soltanto 18.000 sterline — ribatté in tono di rimprovero: « Mia cara signora, il prezzo minimo che lei dovrebbe chiedere per questo dipinto è di 25.000 sterline! ». Trascinata dal suo entusiasmo, la *Lady* capitolò.

Duveen nutriva un enorme rispetto per i prezzi da lui fissati agli oggetti che comprava e vendeva. Sovente i clienti tentavano, con svariate manovre, di fargli ridurre quei prezzi così alti, ma egli riuscì quasi sempre a mantenerli inviolati. Un esempio di tali manovre fu ciò che avvenne nel 1934 con tre busti della collezione Dreyfus: un Verrocchio, un Donatello, un Desiderio da Settignano. Duveen offrì il terzetto a John D. Rockefeller junior per 1.500.000 dollari, prezzo che a Rockefeller sembrò piuttosto elevato. D'altra parte Duveen sentiva che, data la bellezza dei busti, egli stava praticamente regalandoli; perciò concesse a Rockefeller, per iscritto, l'opzione di un anno sui tre busti, che sarebbero rimasti in casa Rockefeller per tutto quel periodo come ospiti non paganti. Duveen sperava che durante quel lasso di tempo l'attrazione dell'ospite per i propri visitatori maturasse tramutandosi in un sentimento più intenso. Ora, dopo parecchi mesi, l'attrazione si trasformò bensì in affetto, non però in un affetto pari a un milione e mezzo di dollari, e Rockefeller scrisse a Duveen facendo una controfferta. E

poiché Rockefeller possedeva alcuni arazzi che aveva pagato 250.000 dollari, egli propose a Duveen di mandargli questi arazzi, affinché *lui* (Duveen) si affezionasse ad *essi*, e offrì di comperare le sculture a 1.000.000 di dollari, cedendo gli arazzi per soprammercato. Data la crisi che faceva sentire i propri effetti su molta gente, Rockefeller pensava che Duveen avrebbe fatto buon viso al milione di dollari in contanti. Invece la lettera lo sconvolse e lo seccò più delle solite lettere dei clienti, tanto più che il suo legale gli disse che la controfferta, se non era rifiutata immediatamente, poteva determinare l'annullamento dell'opzione.

Duveen allora si mise alla scrivania e redasse personalmente la risposta. Quanto agli arazzi, scrisse a Rockefeller, egli ne possedeva già e non ne voleva altri. Per di più, aggiunse, egli non lavorava in Borsa, e quindi la crisi non lo toccava affatto. Lasciò poi cadere qualche frase di commiserazione per chi invece ne risentiva; e infine, mostrandosi sorpreso e quasi incredulo che esistessero persone colpite dalla crisi, accennò che, se Rockefeller si trovava in momentanee difficoltà finanziarie, egli, Duveen, era pronto a venirgli in aiuto. Pur mostrando di apprezzare l'offerta di un milione di dollari in contanti, lasciò poi intendere di possedere già un milione di dollari, così come aveva già molti arazzi. Dopo aver spedito la lettera, Duveen, col suo abituale ottimismo, profetizzò ai soci che Rockefeller avrebbe comprato i busti al "suo" prezzo. Verso Natale, circa una settimana prima della scadenza dell'opzione, Rockefeller dichiarò che la sua decisione definitiva era di *non* comprare i busti, e chiese a Duveen di riprenderseli. Ma Duveen si mostrò nuovamente generoso, stavolta portando in causa la sicurezza dell'abitazione di Rockefeller. « Non importa », disse. « Li tenga pure a casa sua: sono al sicuro come se fossero da me ». In tutti gli affari di cuore giunge il momento in cui il desiderio esige il possesso, e per Rockefeller ciò avvenne la vi-

gilia della scadenza dell'opzione. Il trentun dicembre, all'ultimissimo momento, egli informò Duveen che avrebbe comprato i busti per un milione e mezzo.

Duveen aveva avuto sovente l'occasione, durante le proprie visite a Parigi, di ammirare l'edificio occupato dal Ministero della Marina — opera del famoso Jean-Jacques Gabriel, architetto di Corte di Luigi XV — la cui nobile facciata eseguita sui disegni di Gabriel si apre sulla Piazza della Concordia. Quel Ministero consiste in un imponente edificio centrale, fiancheggiato da grandi ali. Un giorno Duveen, con la sua galoppante fantasia, separò mentalmente una delle ali di Gabriel, riducendone le proporzioni, e la immaginò trasportata a Nuova York. Poi si mise subito all'opera con la sua inesauribile energia per realizzare il progetto, e nel 1911 assunse un architetto di Filadelfia, Horace Trumbauer, e un architetto parigino, René Sargent, perché costruissero una riproduzione ridotta del palazzo di Gabriel, di cinque piani e con trenta stanze, all'angolo della Quinta Strada con la Cinquantaseiesima Strada, destinata a sede della sua galleria. Anche la pietra era francese, importata dalle cave di St. Quentin e di Chassignelles.

La spesa totale fu di 1.000.000 di dollari, somma non eccessiva per un edificio che doveva ospitare i tesori di Duveen. Gli otto o dieci clienti — quel pugno di uomini coi quali Duveen concludeva la maggior parte degli affari — destinati a entrare nel palazzo per vedere i tesori ammassati da re, imperatori e alti prelati, erano anch'essi dei capi, ed era necessario offrir loro un ambiente che li rendesse consapevoli del diritto di ereditare simili tesori.

A Parigi Duveen alloggiava sempre al Ritz. Ospite fisso di quell'albergo era Calouste D. Gulbenkian, il creso armeno del petrolio, che Duveen aveva avuto sovente occasione di incontrare in passato. Gulbenkian che

controlla ora, come controllava allora, buona parte del petrolio dell'Iraq, è considerato l'uomo più ricco d'Europa e forse del mondo, e possiede una delle più preziose collezioni d'arte esistenti; ma, di tutti i suoi successi, il più notevole è forse quello di aver sventato più volte le manovre di Duveen.

Un giorno Gulbenkian, incontrato per caso Duveen in uno degli ascensori del Ritz, gli raccontò di aver saputo che v'erano in vendita tre bei quadri inglesi: un Reynolds, un Lawrence e un Gainsborough. Poiché il proprietario voleva venderli in blocco, Gulbenkian propose a Duveen di comprarli e di assicurargli, a compenso dell'informazione, la priorità per uno dei tre, a questa condizione: Duveen avrebbe dovuto fissare i prezzi prima che Gulbenkian gli avesse fatto sapere quale dipinto aveva scelto, però il prezzo totale non doveva eccedere la somma pagata da Duveen. Costui comprò i quadri e fissò i singoli prezzi; ma poiché voleva da Gulbenkian una somma degna dell'uomo più ricco d'Europa, rifletté a lungo prima di decidere quale dipinto egli avrebbe potuto scegliere. Il più bello, benché il meno vistoso, era il "Ritratto della signora Lowndes-Stone" di Gainsborough, mentre il più appariscente era il Lawrence; Duveen concluse che il Lawrence più degli altri doveva incontrare il gusto orientale del proprio cliente; quindi stabilì un prezzo degno di Duveen per il Lawrence, e, di conseguenza, contenne entro limiti ragionevoli i prezzi degli altri due. Però non aveva tenuto conto del fatto che Gulbenkian, oltre ad essere un orientale, era anche un esperto conoscitore: e Gulbenkian si prese il Gainsborough. Fu questa una delle poche volte in cui qualcuno comprò un "Duveen" senza pagarlo a un prezzo Duveen.

In fondo, Duveen non fu mai fortunato nei propri rapporti con Gulbenkian. Nonostante i suoi sforzi disperati, non gli arrise mai il successo che invece lo favoriva negli affari con i clienti americani. Non solo, ma un ten-

tativo che Duveen fece nel 1921 per metter le mani su di un paio di Rembrandt destinati a Gulbenkian, si risolse in un furibondo processo, nel quale egli si trovò nella posizione imbarazzante di dover testimoniare contro uno dei propri migliori clienti americani, Joseph E. Widener, famoso per i cavalli e le ferrovie.

I dipinti, un "Ritratto di gentiluomo con cilindro e guanti" e un "Ritratto di donna con ventaglio di piume di struzzo", erano considerati dei Rembrandt di primo ordine. Il principe russo Felice Yussupoff, l'uccisore di Rasputin, ne era venuto in possesso per via d'eredità, e quando, dopo la Rivoluzione, aveva abbandonato precipitosamente la Russia per stabilirsi a Parigi, era riuscito a portarli con sé. Poco dopo, il principe, stretto dal bisogno, andò a Londra a trovare Widener, e gli propose di consegnargli i dipinti in cambio di un prestito di 100.000 sterline. Widener però rispose che non si occupava di finanziamenti; era disposto a comprare i dipinti per 100.000 sterline, ma non a prestare neppure un soldo sulla loro garanzia. Widener tornò a Nuova York e, dopo qualche settimana di trattative epistolari e telegrafiche, Yussupoff firmò un contratto con il quale accettava di vendere i quadri a Widener per tale cifra, a patto che Widener glieli rivendesse per la stessa somma, più gli interessi annui dell'8 %, se entro il 1° gennaio 1924 (e qui Yussupoff dava sfogo alla propria nostalgia) la restaurazione del vecchio regime in Russia gli avesse consentito di « conservare e godere personalmente queste meravigliose opere d'arte ».

Proprio in quel tempo Gulbenkian fece capire a Duveen di aver una gran voglia di quadri di Rembrandt. Duveen si immedesimò di quel desiderio, trasformandolo in un'avida melanconia prossima all'ossessione. « Se le interessano dei Rembrandt », gli disse, « ha proprio perduto per colpa di Widener i due più bei Rembrandt che ci siano al mondo. Egli li ha comprati per 100.000 sterline complessivamente, mentre ognuno di essi vale questa cifra! ». Gulbenkian si indignò che le opere di un uomo del talento di Rembrandt fossero vendute sottocosto; egli era pronto a pagare alla memoria dell'artista quanto era giusto. La notizia di quell'accesso di equità sviluppatosi così improvvisamente in Gulbenkian venne trasmessa a Yussupoff, il quale fu felicissimo di sapere che Rembrandt sarebbe rientrato in possesso di ciò che gli era dovuto e, grazie alle 200.000 sterline che, a quanto pareva, stavano per arricchire l'artista, pensò di essere in diritto di chiedere a Widener la restituzione dei dipinti.

Widener però volle sapere quale rivoluzione fosse avvenuta per consentire al principe di godersi di nuovo i quadri. Yussopoff ribatté che ciò non lo riguardava. Widener obiettò che una clausola del contratto prevedeva unicamente il caso di una rivoluzione economica, e che, se Yussupoff avesse continuato ad essere così reticente, egli non avrebbe certo reso i quadri. Per tutta risposta, Yussupoff intentò causa a Widener allo scopo di ottenerne la restituzione.

Il processo, che si svolse nel 1925 dinanzi alla Corte Suprema di Nuova York, diede luogo a episodi non certo edificanti. Uno degli avvocati di Widener disse di Yussupoff: « un uomo che si dipinge il viso e si tinge gli occhi è un buffone ». A sua volta uno degli avvocati di Yussupoff, Emory R. Buckner, sostenne che il principe si era limitato a ipotecare i dipinti per 100.000 sterline, con gli interessi dell'8 %; e un altro avvocato del principe definì Widener: « un individuo che prestava su pegno ». Un terzo avvocato, Clarence J. Shearn, dichiarò che Widener era un astuto trafficante che aveva imbrogliato un *gentleman*, e si astenne, con straordinario riserbo, da altre dichiarazioni assai più crude sul suo conto. « Potrei gridare ai quattro venti che si tratta di una falsa testimonianza », egli dichiarò. « Potrei affermare che Widener è un ladro, uno spergiuro e un imbroglione. Ma non è necessario. Egli si è mostrato qual è al banco dei testimoni ».

Duveen, chiamato dalla difesa quale testimonio, fece alla Corte una descrizione alquanto differente di Widener. Egli depose che quest'ultimo, in passato, aveva comprato da lui opere d'arte per il valore di 600.000 dollari; considerava ottimo il suo nominativo, tanto che gli aveva detto di pagare quando voleva. Gli avvocati di Yussupoff, nel tentativo di dimostrare che Widener aveva approfittato del loro cliente, chiamarono Duveen come testimone di parte civile; egli testimoniò allora di aver offerto una volta al principe 550.000 dollari per i due Rembrandt, mentre l'altro esigeva un milione. Al prezzo richiesto dal principe, spiegò Duveen, egli avrebbe potuto guadagnare soltanto il 10%; talvolta, aggiunse, vendeva con un piccolo utile, talvolta anche in perdita. « Ho fatto una vendita al signor Widener per 350.000 dollari, e ci ho rimesso gli interessi », concluse. « È una cosa normale per chi tratta col signor Widener », ribatté Shearn. (Richiamato all'ordine, questi ritirò l'insinuazione, però si era almeno cavato il gusto di formularla). Duveen accennò poi al fatto che il suo entusiasmo per i Rembrandt in contestazione era diminuito; ve n'erano dei migliori, disse, e ne citò uno che egli stesso aveva venduto a Widener. Dopotutto i Rembrandt di Yussupoff non erano mai stati dei ''Duveen''.

Altre scenette inconsuete si videro a quel processo. Il mercante d'arte Arthur J. Sulley, agente londinese di Widener, che aveva consegnato a Yussupoff le 100.000 sterline in due assegni — uno di 45.000 e l'altro di 55.000 sterline — testimoniò che quando il principe era andato nel suo ufficio per firmare il contratto e prendere gli assegni, aveva condotto con sé parecchi amici che si strappavano di mano gli assegni ancor prima che il contratto fosse firmato. Sulley fu costretto a tenere gli assegni a braccio alzato per impedire agli amici di arraffarli. Costoro dissero poi che volevano soltanto darvi un'occhiata. Quando domandarono a Widener perché avesse scritto a Yussupoff chiedendogli di tenere segreta tutta la

transazione, egli rispose: « Credevo non fosse opportuno far sapere pubblicamente che in quel momento si spendevano grosse somme per opere d'arte. Mi pareva che ciò avrebbe potuto incoraggiare lo spirito bolscevico ». Questa fu una delle tante occasioni in cui i milionari di quel tempo ritennero opportuno di non mettersi troppo in vista con le loro spese cospicue.

Il nome di Gulbenkian fece ben presto capolino nel dibattito. Shearn dichiarò che Gulbenkian, come *beau geste*, aveva anticipato del denaro a Yussupoff perché ricomprasse i quadri, e che Yussupoff, per pura cortesia, aveva insistito affinché Gulbenkian si prendesse un diritto di rivalsa sui medesimi. La difesa, d'altra parte, cercò di provare che Gulbenkian voleva impadronirsi dei quadri per tenerseli, e non già per lasciarli a Yussupoff; cioè che Yussupoff non cercava di mettersi in grado di ''conservare e godere personalmente'' i quadri, ma semplicemente di venderli a un prezzo assai più alto. Il principe, tentando di portare la discussione su di un piano meno volgare, dichiarò al banco dei testimoni di considerare l'offerta di Gulbenkian come l'equivalente finanziario di un nuovo regime in Russia, e di ritenere che Widener, con la sua insistenza a proposito del ritorno dei Romanoff, si attaccasse alla lettera, anziché allo spirito, dell'accordo. Continuò affermando di appartenere a una famiglia russa che aveva posseduto, un tempo, un patrimonio di mezzo miliardo di dollari, e che, nonostante la rivoluzione, egli era proprietario di una villa a Ginevra, del valore di 175.000 dollari, e di uno stabile a Parigi, del valore di 45.000 dollari. V'era anche una proprietà in Bretagna del valore di 750.000 dollari; la sua famiglia l'aveva offerta al governo francese, ma egli sperava che gli sarebbe stata restituita al più presto.

Parecchi giorni dopo il principe salì di nuovo al banco dei testimoni per dichiarare d'essersi dimenticato di accennare ai gioielli, del valore di 70.000 dollari, che possedeva in Inghilterra, e al proprio conto in banca

a Nuova York, che ammontava a 62.250 dollari. Uno degli avvocati di Widener osservò in tono aspro: « Con tutte queste imprecisioni e amnesie volete forse apparire alla Corte come un sempliciotto? ». « Non voglio apparire niente », ribatté il principe con maschia modestia. « Voglio soltanto essere quello che sono ».

Widener, complicando inutilmente le cose a proprio svantaggio, accennò al fatto che Yussupoff non soltanto aveva firmato il contratto, ma gli aveva anche telegrafato per confermare la conclusione dell'affare. Quando Widener fu invitato a mostrare il telegramma, non gli riuscì di trovarlo. « Ammetto che si possa non trovare quel telegramma », affermò Shearn generosamente, « perché è evidentissimo che non fu mai spedito ». A quei tempi l'Interstate Commerce Commission esigeva che le compagnie telegrafiche conservassero i duplicati dei telegrammi per la durata di un anno, però allo scadere dell'anno essi venivano distrutti. « Chi fosse mosso da loschi motivi », continuò Shearn, « non avrebbe altro che da aspettare un anno prima di deporre circa il contenuto del preteso telegramma; l'effettiva spedizione di questo telegramma non prodotto in giudizio non potrebbe mai esser provata, soprattutto se il querelante portasse con sé una schiera di segretari e di servitori, pronti a giurare sul contenuto dell'inesistente documento, come pure a contestare la smentita opposta dal presunto destinatario ».

Punto sul vivo da queste osservazioni, Widener sguinzagliò alcuni Pinkerton a Lynnewood Hall, la sua proprietà di Elkins Park nei pressi di Filadelfia, dove costoro scucirono cuscini ed esplorarono cassetti segreti di antiche scrivanie, senza però rintracciare il telegramma scomparso. Ciononostante, Widener vinse il processo. La Corte sentenziò che il contratto da lui stipulato con Yussupoff equivaleva a una vendita, e che se si fosse consentito a Gulbenkian di prestare denaro al principe per ricomprare i dipinti, lo stesso Gulbenkian sarebbe diventato colui

che "li gode e li conserva personalmente''. Un anno prima della morte di Widener, i Rembrandt passarono alla Galleria Nazionale di Washington dove figurano tuttora. Molti mesi dopo la fine del processo, il telegramma smarrito cadde fuori da un vecchio libro, una genealogia di cavalli, che si trovava nel salotto di Widener.

A Londra, Duveen stabiliva il quartier generale al Claridge, e l'appartamento, come gli altri delle varie tappe del suo itinerario, si trasformava subito in una piccola galleria d'arte. Egli aveva un gusto infallibile per l'arredamento — questo lo ammettono anche i suoi detrattori — e disponeva i quadri, le sculture e gli oggetti d'arte con i quali viaggiava, in modo che gli amici e i clienti potessero fargli visita nella messa in scena più conveniente, e magari si portassero via qualche pezzo. Aveva sempre un quadro favorito (invariabilmente quello comprato per ultimo) che teneva accanto a sé su di un cavalletto quando pranzava nel proprio appartamento, portandoselo in camera quando si ritirava. Nobili dame di tutta Europa, e americane che potevano vantare soltanto la loro ricchezza, si recavano a fargli visita al Claridge. Duveen ebbe in sostanza con la lunga serie delle clienti femminili — la prima cliente che egli accalappiò quand'era ancora giovane fu la straordinaria Arabella Huntington, moglie di Collis P. Huntington e successivamente del nipote di lui, H. E. Huntington — gli stessi rapporti di Disraeli con la regina Vittoria: egli offriva a quelle signore l'eccitante sensazione di essere impegnate, al suo fianco, in imprese creative di grande portata: ed esse si illudevano di essere le epicuree compagne di Duveen al dovizioso banchetto della cultura.

Uno dei più intimi amici londinesi di Duveen nel periodo fra le due guerre mondiali fu Lord D'Abernon, ambasciatore britannico in Germania subito dopo il 1920.

Lord D'Abernon era solito descrivere Duveen come un allegro camerata e, secondo la sua interessante teoria, la famosa risata di Duveen era la copia della risata contagiosa di un notissimo architetto inglese. Tutti sono d'accordo nell'affermare che il suo entusiasmo era vulcanico e che spesso egli faceva il buffone in modo irresistibile. Molti dei suoi amici erano, come Lord D'Abernon, più anziani di lui, e godevano della sua compagnia anche perché egli li ringiovaniva, così come riusciva perfino a ringiovanire certi suoi quadri. Una volta, nel tardo pomeriggio, stava in piedi davanti a un quadro che aveva appena venduto a Mellon, e ne vantava entusiasticamente le meraviglie al nuovo proprietario. Un raggio del sole cadente batté a un tratto sulla finestra, bagnando il dipinto di una bellissima luce. Questo era proprio il genere di collaborazione che Duveen si aspettava da tutto l'universo, animato e inanimato. Quando il suo lirismo si fu placato, Mellon osservò tristemente: « Già, i quadri sembrano sempre più belli quando c'è lei! ».

A Londra, cosa strana per lui, Duveen si dedicò una volta all'educazione artistica di un non-compratore, che non era neppure un compratore potenziale. Per un certo tempo, con la tenerezza del maestro verso un allievo le cui percezioni artistiche siano ancora vergini, Duveen pilotò Ramsay MacDonald, allora semplice deputato al Parlamento, nelle gallerie londinesi. Poteva sembrare un favore disinteressato, e lo era infatti, perché MacDonald veniva da una sfera sociale che non era certo proclive all'acquisto di quadri.

Ma anche l'altruismo di Duveen finì col tornare a suo vantaggio, poiché nel 1929 MacDonald diventò Primo Ministro, e poco tempo dopo Duveen fu nominato membro del Consiglio della National Gallery, riconoscimento mai concesso prima d'allora a un mercante d'arte, e che suscitò scandalo e discussioni accanite.

Era lecito che un uomo, la cui professione era quella

di vendere opere d'arte, facesse parte di un'istituzione finanziata col pubblico denaro, e il cui scopo era quello di comprare, per l'appunto, opere d'arte? Quando Neville Chamberlain, che divenne Primo Ministro nel 1937, non essendo di quel parere, revocò la nomina, la destituzione amareggiò gli ultimi anni di Duveen; comunque MacDonald e Duveen si erano divertiti assai alle riunioni del Consiglio della National Gallery a cui avevano assistito seduti l'uno accanto all'altro, e nel 1933 l'allievo riconoscente aveva regalato a Duveen la dignità di Pari.

A un pranzo per il compleanno di MacDonald, offerto qualche anno prima da Duveen nella sua bella casa di Nuova York, fra la Novantunesima Strada e Madison Avenue, il Primo Ministro in visita aveva annunciato: « Credo di sapere quale sia l'ambizione di Sir Joseph: quand'anche dovesse essere l'ultimo atto della mia vita, lo compirò per lui ». MacDonald infatti brigò personalmente presso tutti i pezzi grossi dei musei inglesi affinché inoltrassero una petizione al re, chiedendogli di elevare Duveen alla dignità di Pari; e Duveen, che era stato nominato cavaliere nel 1919 e baronetto nel 1927, fu fatto Lord nel 1933. Sovente gli inglesi elevati alla dignità di Pari accoppiano il proprio nome a quello della città natìa, come fece Disraeli per Beaconsfield. Ma Duveen, che per tanto tempo non ebbe una casa propria se non quella della Madison Avenue, scelse il nome della parte di Londra nota come Millbank, perché laggiù si trova la Tate Gallery alla quale egli aveva fatto numerose donazioni. In tal modo egli diventò Lord Duveen di Millbank.

Ogni qual volta Duveen arrivava a Nuova York, di ritorno da Londra, la pubblicità si scatenava intorno alla sua persona e ai suoi favolosi e più recenti acquisti. La colonna intitolata ''Vent'anni fa come oggi''' dell'*Herald*

Tribune, che assicura pillole di immortalità a coloro che per l'appunto avevano avuto tanto giudizio da farsi notare quattro lustri or sono, è da qualche tempo invasa da gustose notiziole sul conto di Duveen, come le seguenti:

19 febbraio 1926

L'antiquario Sir Joseph Duveen ha comprato il Rembrandt Wachtmeister per 410.000 dollari, prezzo fra i più alti che siano mai stati pagati per un Rembrandt, e sta per portarlo a Nuova York. Il quadro, ''Ritratto di giovane'', è stato venduto dal conte Carlo Wachtmeister, alla cui famiglia è appartenuto per duecent'anni.

18 luglio 1927

Sir Joseph Duveen, mercante d'arte internazionale, ha comprato ieri a Londra tutta la collezione di centoventi quadri di antichi maestri italiani di proprietà di Robert H. Benson. Essa sarà trasportata tale e quale a Nuova York. Il prezzo d'acquisto è di 3.000.000 di dollari.

7 gennaio 1929

Londra. *Andrew W. Mellon, segretario del Tesoro degli Stati Uniti, ha comprato da Duveen per 970.000 dollari la ''Madonna'' di Raffaello nota sotto il nome di ''Madonna Cowper''. Il dipinto porta la firma di Raffaello e la data 1508.*

Una volta Duveen tornò in America con il ''Ragazzo in azzurro'' di Gainsborough, che aveva già venduto a Parigi agli Huntington; un'altra volta con ''Pinkie'' di Lawrence, ritratto di una fanciulla dodicenne che posò per Lawrence poco prima di morire, e il cui fratello divenne il padre di Elisabetta Barrett. Vi furono addii bagnati di lacrime per questi due fanciulli, quand'essi

lasciarono le alture natìe, e accoglienze festose quando arrivarono nella patria d'adozione. Le circostanze che portarono all'acquisto di ''Pinkie'' da parte di Duveen, nel 1926, dimostrano la sua perseveranza nella lotta sostenuta per affermare la propria superiorità sui mercanti d'arte di tutto il mondo. La sua maggior rivale in America era la vecchia ditta Knoedler. Quando Duveen si lanciò nel mondo degli affari, Knoedler aveva già stabilito accordi con Mellon e altri importanti collezionisti per tutti i loro acquisti di oggetti d'arte, con una provvigione fissa. Fin dall'inizio Duveen s'accorse che la sua missione di educatore era duplice: insegnare cioè ai milionari collezionisti americani che cosa erano le grandi opere d'arte, e inculcar loro la persuasione che avrebbero potuto ottenerle soltanto per suo tramite. L'affermare questo *sine qua non* richiedeva una notevole dose di presunzione e molti quattrini.

Quando fu annunciato che ''Pinkie'' sarebbe stata messa all'asta da Christie a Londra, uno dei soci della ditta Knoedler andò da Duveen, che allora si trovava a Londra, per proporgli di comprare il quadro in società; Knoedler, assicurò costui, aveva un cliente che lo avrebbe certamente acquistato. Ma Duveen sospettò che quella amichevole proposta mirasse a trattenerlo dal forzare il prezzo per il probabile compratore, e declinò gentilmente l'offerta. L'uomo di Knoedler affermò allora che nessuno avrebbe potuto superare l'offerta del suo cliente, e Duveen ribatté che nessuno lo avrebbe trattenuto dal comprare ''Pinkie''. Infatti andò a Parigi alla vigilia della vendita, lasciando in mano al direttore di Christie un'offerta in bianco, e a Parigi attese con crescente nervosismo il risultato. Il giorno della vendita informò gli amici che stava per comperare un grande dipinto, già da lui venduto in passato per 100.000 dollari, e che, siccome esso interessava un ricco offerente, il prezzo poteva salire fino a 200.000 dollari. Quella sera stessa apprese di aver pagato ''Pinkie'' 377.000 dollari...

Quando si riebbe dal colpo trasportò la damigella a Nuova York e organizzò un ricco ricevimento in suo onore al "Ministero della Marina". Mentre essa veniva occhieggiata amorosamente dalla folla degli invitati, Duveen telefonò a Mellon a Washington (aveva sempre saputo chi fosse il ricco cliente del rivale) e gliela offrì per l'adozione. Mellon confermò di aver cercato di comprare il quadro, ma poiché Duveen l'aveva pagato a un prezzo spaventoso esso non lo interessava più. Duveen ammise di aver pagato una somma da far paura, ma ripeté la sua massima preferita: "Quando si paga caro ciò che non ha prezzo, lo si è ottenuto sempre a buon mercato". Un altro suo detto, instancabilmente ripetuto ai clienti americani, era: "Potete trovare tutti i quadri che volete a 50.000 dollari l'uno; è cosa facilissima. Ma trovare quadri a 250.000 dollari, questa sì che è un'impresa difficile!".

Duveen disse le stesse cose anche a Mellon; ma costui, che già conosceva tutte quelle belle frasi, continuava a nicchiare. Duveen aggiunse allora che gli offriva "Pinkie" per usargli una cortesia, perché un uomo di buon gusto come lui era degno di possederla; se però egli trovava il prezzo troppo alto non importava nulla, perché v'era già un altro probabile compratore. Mellon, scettico, non si decideva. Il mattino dopo, Duveen telefonò a H. E. Huntington a San Marino, la residenza degli Huntington vicino a Pasadena. La casa è diventata ora galleria d'arte e biblioteca pubblica, e lì è appesa ancor oggi "Pinkie".

La dimostrazione data a Mellon del principio del *sine qua non* meritava tutte le fatiche di Duveen: Mellon non commise più lo stesso sbaglio. Quando, poco dopo, il "Ritratto della signora Davenport" di Romney fu messo all'asta da Christie, e Knoedler ripeté a Duveen l'offerta di comprare in società il quadro, Duveen rifiutò un'altra volta. Per vendicarsi Knoedler continuò a far salire le offerte, finché il quadro non costò a Duveen oltre

300.000 dollari, il prezzo più alto che fosse mai stato pagato per un Romney. Ma Duveen fu meno vendicativo di Knoedler: nonostante il precedente errore di Mellon, Duveen gli offrì il Romney, e Mellon lo comprò immediatamente.

In cinquant'anni di attività in America, Duveen, grazie alla sua audacia e alla sua energia, trasformò il gusto artistico degli americani. I capolavori da lui portati in America figurano ora in numerosi musei, che, per il solo fatto di possedere tali opere d'arte, sono considerati fra i maggiori del mondo. Non soltanto egli educò quel piccolo gruppo di collezionisti che furono suoi clienti, ma creò anche un pubblico per i capolavori della pittura.

"Fra venticinque anni", scrisse Lincoln Kirstein nel *New Republic* del 1949, "gli storici d'arte... potranno studiare il libro mastro di Duveen, così come fanno oggi con quelli dei Medici".

Il fenomeno Duveen era senza precedenti. Nel Settecento gli inglesi che facevano il *Grand Tour* compravano opere d'arte da capi di famiglie impoverite o direttamente dagli artisti, così come, trecento anni prima, Francesco I aveva comprato da Leonardo da Vinci. In generale i collezionisti dell'Ottocento di tutte le nazioni operavano con gli stessi sistemi. Non era mai esistito nessuno come Duveen, l'esaltato intermediario, ed egli monopolizzò praticamente il campo. Infatti, se si escludono i ritratti americani, 55 dei 115 quadri della collezione Mellon (ora alla National Gallery di Washington), giunsero allo stesso Mellon attraverso Duveen. Dei 700 quadri della collezione Kress, pure alla National Gallery, più di 150 furono procurati da lui, e sono i migliori. L'eminente critico d'arte americano Alfred M. Frankfurter ha affermato che, salvo le collezioni inglesi formatesi nel Settecento e nell'Ottocento, ed esclusa l'Italia, l'America possiede il gruppo più nutrito di dipinti italiani: e il

75% dei migliori fu portato in America da Duveen.

All'inizio del Novecento quasi tutti gli americani raccoglievano dipinti della scuola di Barbizon, zuccherosi quadri francesi o quadri di genere inglesi. Essi possedevano gli originali delle stampe di Rosa Bonheur, che qualcuno di noi ricorda nei salotti del tempo della propria gioventù: scene pastorali con gruppi di mucche scontrose. Ora questi quadri sono relegati nelle cantine delle poche grandi case ancora esistenti, oppure in quelle dei musei che non hanno più la disinvoltura di appenderli alle proprie pareti. I Troyon, gli Ziem, i Meissonier, i Bouguereau, i Fromentin e gli Henner riempivano tutti gli angoli dei salotti incrostati di madreperla dei ricchi americani, e i proprietari ne facevano un piccolo commercio scambiandoseli tra loro. Frederick Lewis Allen dice nel suo *The Lords of Creation* che, quando nel 1905 morì Charles Yerkes, magnate delle ferrovie di Chicago, "il suo Troyon 'Il ritorno dal mercato' era valutato 40.000 dollari più del prezzo di acquisto".

Duveen fece piazza pulita, riducendo praticamente a zero il valore dei quadri della scuola di Barbizon e facendo sorgere nei loro disgraziati proprietari il desiderio di possedere i Primitivi, che egli aveva cominciato ad accaparrarsi quando la maggior parte dei suoi clienti americani non aveva neppur sentito nominare quei maestri. Duveen rese familiari i loro nomi, e riuscì a imporli unicamente perché pretese cifre pazzesche. Dei pittori della scuola di Barbizon, soltanto Corot e Millet hanno oggi un valore sul mercato, e anche questo sensibilmente diminuito. Un Corot che a quei tempi valeva 50.000 dollari può esser comprato ora per 10 o 15.000 dollari, e un Millet ancor più a buon mercato.

Per portare l'educazione della clientela all'altezza della propria, Duveen si adattò perfino a servirsi di Bouguereau, benché rappresentasse proprio quell'arte ch'egli voleva soppiantare. Un nudo molto appariscente di questo maestro francese fu usato da Duveen come esca sempre rinnovabile per condurre i successivi proprietari a posarsi nel campo in cui egli si era specializzato. Emissario silenzioso, esso fece la spola tra la galleria di Duveen e la casa del neocollezionista, dando inizio a numerose raccolte. I clienti che si iscrivevano al corso di lezioni di Duveen compravano il Bouguereau, lo contemplavano per un po', se ne stancavano e, sentendo parlare di opere più rare, più raffinate e più costose, finivano per vergognarsi di possederlo; allora lo rendevano, e Duveen lo sostituiva con quadri di tono più elevato. Il Bouguereau andava così avanti e indietro. Talvolta Duveen si divertiva a servirsene per un altro scopo, cioè per curare i clienti potenziali che soccombevano al virus dell'ultramoderno. Certi collezionisti che avevano cominciato con i Braque e i Picasso, dopo un po' si sentivano affamati di curve più umane, e finivano col trovarsi in casa il famoso Bouguereau ambulante. Duveen lo mandava da loro per un breve periodo, dopo di che essi si avviavano verso il gruppo che aveva cominciato, per l'appunto, con il Bouguereau.

Duveen fu definito da uno dei suoi amici "un amabile filibustiere". Lo fosse o no, egli costrinse i raccoglitori americani ad accumulare tesori, infuse loro l'orgoglio del collezionismo e, per ultimo, fece entrare le loro collezioni nei musei, consentendo agli americani di ammirare molti fra i più luminosi esempi dell'arte di tutto il mondo, senza esser costretti a uscire dal proprio paese. Ottenne lo scopo sia abbagliando i collezionisti con la visione di un Eliso in cui essi avrebbero passeggiato a braccetto degli artisti famosi del passato, sia suscitando l'emulazione degli altri mercanti. I suoi concorrenti non riuscirono più a vendere la vecchia merce, e il risultato fu che egli affinò il loro gusto e, nello stesso tempo, quello dei clienti. Un grande mercante d'arte inglese, che discende da cinque generazioni di antiquari e che non poteva soffrire Duveen, dice nondimeno che con la morte di Duveen scomparve dal commercio una forza

enormemente vitale. Gli antiquari vivono ancora dei collezionisti che egli formò, o dei loro discendenti.

Duveen aveva un modo sdegnoso di comportarsi con i probabili clienti che gli conferiva una certa maestà. Egli ignorò Detroit per anni, dopo la propria affermazione: poi i neomilionari di Detroit vennero a lui e furono felici d'essere invitati a pranzo da Lord Duveen. Una volta, quando gli dissero che Edsel Ford comperava quadri e gli domandarono perché non si curasse di lui, Duveen rispose: « Non è ancora pronto. Lasciate che continui a comprare: verrà il giorno in cui sarà abbastanza importante per me ».

Quando fece la propria comparsa nel mercato artistico americano, Duveen dovette farsi strada in un campo ristretto e dominato da mercanti di vecchia data. Tuttavia non soltanto si fece strada, ma si affermò saldamente, benché, per la maggior parte, i suoi clienti americani non lo avessero molto in simpatia. « Perché dovrebbero trovarmi simpatico? », egli ebbe ad osservare a uno dei suoi avvocati. « Non sono uno dei loro. Perché commerciano con me? Perché vi sono obbligati; perché io ho tutto quello che non possono trovare altrove ».

La figlia di uno di tali clienti, dopo aver lungamente osteggiato Duveen nei suoi rapporti col padre, finì col perdere la partita proprio quando era ormai sicura di averlo sconfitto. Suo padre aveva invitato alcuni amici per mostrar loro gli acquisti fatti di recente a mezzo di Duveen, e fra gli ospiti, oltre allo stesso Duveen, v'era un conte francese, gran conoscitore di quadri. Il conte si mostrava entusiasta della collezione, ma quando giunse dinanzi a un Dürer venduto da Duveen per 450.000 dollari il suo volto si rabbuiò. Poiché la padrona di casa insisteva per conoscerne la ragione, il conte si guardò attorno, e, vedendo che il suo ospite e Duveen erano abbastanza distanti, mormorò: « Mi spiace moltissimo, ma non credo che sia un vero Dürer ». Inorridì quando la sua interlocutrice chiamò trionfante il padre e Duveen.

« Il conte X crede che non sia un Dürer autentico! », gridò la signora, mentre i due si avvicinavano. L'ospite si volse spaventato verso l'antiquario; ma la famosa risata di Duveen echeggiò nel salone. « È buffo! », esclamò poi Duveen rivolgendosi al proprio cliente. « È veramente buffo. Non sa, caro amico, che certi grandi esperti, certi grandissimi esperti, credono proprio che questo Dürer sia falso? ». Duveen aveva così capovolto l'ordine normale delle cose; e in certo qual modo il conoscitore che era presente, così come tutti gli altri che non lo erano, fu screditato, abbassato, polverizzato.

Un'altra volta questa figlia battagliera stava visitando con Duveen e il padre una casa che lo stesso Duveen aveva scelto per loro, e che essi finirono col comprare. Essa obiettava che era troppo grande — v'erano diciotto stanze soltanto per la servitù — e che l'andamento di casa le sarebbe costato una terribile fatica. « Ma Joe dice che è bella », ribatté suo padre. Qualche giorno più tardi il terzetto, accompagnato stavolta da Boggis, il segretario di Duveen, andò di nuovo a visitarla. Duveen si dilungava sulle possibili soluzioni dell'arredamento della casa quando improvvisamente guardò l'orologio. « Non ho più tempo oggi », disse in tono cortese, ma fermo. « E domani, Joe? », domandò umilmente il milionario. Di nuovo risonò la famosa risata di Duveen. Egli si voltò verso il segretario: « Che cosa farò domani, Boggis? ». Boggis lo sapeva: « Domani, Lord Duveen, ha un appuntamento a Washington con il signor Mellon ». Di fronte a questo non v'era da discutere. Il cliente dovette accettare il posto secondario assegnatogli nella gerarchia di Duveen, grato per i divini favori ricevuti quel giorno.

Sir Osbert Sitwell ha creato un'interessante teoria su Duveen, cioè che egli fu un maestro nello sfruttare le proprie *gaffes*; e illustra tale teoria in uno dei volumi delle proprie memorie, ***Left Hand, Right Hand!***:

Poiché il seguente aneddoto è apparso sovente nei giornali, ritengo opportuno di raccontarlo nuovamente in modo preciso. Negli ultimi anni, e specialmente nel 1926, quando visitai Nuova York, solevo incontrarmi abbastanza spesso con Lord — allora Sir Joseph — Duveen, e qualche volta andai anche a casa sua. L'estate successiva lo incontrai all'inaugurazione di un'esposizione alle Leicester Galleries, ed egli si precipitò verso di me esclamando: « Caro signor Lytton Strachey, *sono molto lieto di rivederla!* ».

Lytton ed io non ci rassomigliavamo affatto, poiché io ero alto, biondo e sbarbato, abbastanza robusto, mentre egli era ossuto e angoloso, alto e con la barba, con l'aria meditabonda di un pellicano. Difficilmente due persone avrebbero potuto assomigliarsi meno di così. Per questa ragione gli telegrafai: Felicissimo di informarti che questa mattina sono stato scambiato con te da Sir Joseph Duveen. Osbert. *Lytton rispose, pure per telegramma:* Si può soltanto ripetere: è terribilmente *duveen.* Lytton. *(Il "ripetere" era un'allusione alla famosa frase pronunciata da Belle da Costa Greene, direttrice della biblioteca Pierpont Morgan, quando le era stata mostrata per la prima volta la collezione di Jules Bache nella casa della Quinta Strada: « È terribilmente* duveen! »*). Sir Joseph, con la sua esperta amabilità che faceva pensare a quella di un* clown *da palcoscenico, avendo sentito parlare di questi telegrammi, non mancò mai di alludervi in seguito durante tutti i pranzi o le colazioni a cui ci capitava di esser presenti, chiedendomi di « raccontare la storia di Strachey ». Straordinariamente astuto in tutti i sensi e, credo, differente in questo dalla maggior parte delle persone, egli si divertiva a veder mettere in risalto il lato stupido del suo carattere; ciò era come una maschera per la sua intelligenza, una specie di costume carnevalesco... Dopo il racconto della storiella, egli era solito aggiungere:* « Naturalmente *conoscevo Osbert Sitwell. Mi piacciono molto i suoi libri: ne ha scritto uno sul mio paese* ». *Dapprima tale dichiarazione mi stupiva, finché non capii che con questo egli alludeva a Scarborough e al suo distretto, che figurano nel mio romanzo* Before the Bombardment.

La sorpresa mostrata da Sir Osbert per l'allusione di Duveen al suo "paese" era dovuta al fatto che Duveen si tratteneva ben poco in Inghilterra; sovente, infatti, lo credevano americano, perché viveva quasi sempre in America. (Soltanto in America egli fu sempre preso per inglese). Per neutralizzare quell'idea, Duveen, che era nato nella contea di York, comprò una villa nel Kent, dove, tuttavia, si recò molto raramente. Comunque si preoccupava che nella sua galleria di Nuova York si serbasse il correttissimo tono inglese. Gli impiegati, per dirla con le parole di un suo ex socio, erano invariabilmente « vestiti da inglesi, in finanziera e calzoni a righe », e dovevano stare attenti al modo di parlare, oltre che a quello di vestirsi: potevano impunemente omettere un'acca aspirata, ma non, per nessuna ragione, permettersi un americanismo. Un giorno Duveen rimproverò con asprezza un impiegato che aveva risposto imprudentemente: « O.K. »: ciò non si addiceva a una ditta inglese, succursale coloniale della Camera dei Lords, e che aveva il compito di fornire dei "Duveen". Dopo questo fatto gli impiegati risposero sempre a Duveen con un « Yes » perfettamente britannico.

Duveen aveva tutta l'aria dell'uomo d'affari inglese e conservatore. Era di altezza media, robusto e di colorito acceso, quasi apoplettico. Aveva occhi chiari, grigi e penetranti, e portava baffi tagliati corti. Trasudava opulenza. Qualche volta giocava a golf o andava a teatro, ma senza entusiasmo: praticamente non s'interessava d'altro che dei propri affari. Di solito non aveva in tasca

che pochi soldi. Poiché il denaro in piccola quantità era una cosa ch'egli non riusciva assolutamente a concepire, il suo cameriere decideva quanto poteva occorrergli per le minute spese e gli dava i quattrini necessari: quando lo vestiva, cioè, gli metteva in tasca qualche biglietto di banca per consentirgli di girare per la città. Una volta che il cameriere si ammalò, Duveen disse che avrebbe dovuto mettersi a letto anche lui, perché non c'era nessuno a dargli gli spiccioli per pagare il tassì.

Duveen era molto affabile con il proprio cameriere, mentre con le altre persone usava modi imperiosi. Aveva l'abitudine orientale di battere le mani per chiamare la gente; un tale, che lo accompagnò in una visita al Museo Britannico, ricorda che Duveen batté le mani perfino in quel luogo austero, e che tutti i custodi si precipitarono verso di lui.

Diventato Pari, si sentì molto orgoglioso di far parte della Camera dei Lords, e qualche volta vi fece una capatina, tanto per provare a se stesso che poteva andarci. La politica non gli diceva nulla, però quando voleva metter fine a un colloquio si ricordava improvvisamente che la sua personalità aveva anche un lato politico. « Mi dispiace, vecchio mio, ma devo andare alla Camera dei Lords », diceva. « C'è un importante progetto in discussione ». Simile in ciò a certi suoi clienti, egli leggeva molto raramente. (I maligni insinuavano che alcuni dei suoi compratori americani inghiottivano le merci con avidità, perché in tal modo potevano abbandonarsi a una costosa contemplazione senza affrontare lo sforzo penoso della lettura). Se però un libro parlava di un quadro che interessava Duveen, egli desiderava vederlo. La sua impetuosità era certe volte estrema. Un giorno che l'addetto alla preziosissima biblioteca d'arte ch'egli teneva nel "Ministero della Marina" gli portò un libro raro da lui richiesto, Duveen lo afferrò e ne strappò le pagine che lo interessavano, per sbarazzarsi dell'ingombro di un testo senza importanza.

I critici d'arte che erano ammessi a consultare i libri della biblioteca di Duveen, dicono che ai suoi tempi essa era, sotto certi aspetti, superiore a quella del Metropolitan e della collezione Frick. Un critico, nel consultare un libro raro, trovò una rabbiosa cancellatura a matita sul passo che stava cercando, e le parole: « Frottole, è di Donatello » scarabocchiate in margine alla pagina. Scandalizzato da questo vandalismo, il critico portò il libro al bibliotecario, il quale osservò mitemente: « Joe ci ha messo di nuovo le mani ». L'abitudine di Duveen di mutilare i libri diminuiva il piacere degli studiosi che frequentavano la sua biblioteca. Verso i libri che non appartenevano ad essa, Duveen ostentava invece la più sdegnosa indifferenza.

Una volta, mentre deponeva come testimonio, gli avvocati della parte avversa gli domandarono se conoscesse *The Stones of Venice* di Ruskin. « Naturalmente ho sentito parlare di questo dipinto, però non l'ho mai visto », rispose. Quando più tardi gli fu fatto notare l'errore, egli ne rise e disse che aveva *sempre* creduto che Ruskin fosse un pittore; di second'ordine, naturalmente.

Duveen, però, si interessava più al teatro che ai libri. La sua commedia preferita, che egli sosteneva contenesse una grande lezione morale, era una commedia inglese, *A Pair of Spectacles*, tradotta dal francese da Sydney Grundy e recitata per la prima volta a Londra nel 1890. Era la storia di un uomo cortese e gioviale al quale accadono ogni sorta di guai, perché nell'uscir di casa la mattina sbaglia a prender gli occhiali e perciò diventa diffidente e meschino. Duveen sosteneva che la commedia dimostrava come fosse necessario guardare la vita con il giusto paio di occhiali, e che la sua funzione era per l'appunto quella di fornire ai clienti gli occhiali che ci volevano per guardare le opere d'arte. Egli lo diceva scherzando, però in fondo ci credeva.

A teatro commentava una battuta divertente cinque

minuti dopo tutto il resto del pubblico. Non gli importava affatto di impersonare il tipo tradizionale e ingenuo del colonnello inglese Blimp, creato in quel tempo dalla estrosa penna del caricaturista Dawid Low; anzi, parlando di sé soleva ripetere la ricetta per far felice un inglese quando è vecchio: raccontargli una barzelletta quando è giovane. Prediligeva l'umorismo elementare. Un amico, nel rimproverargli la sua incorreggibile litigiosità, commise lo sbaglio di raccontargli una storiella negra: quella del negro ladro di polli che, arrestato e messo di fronte a prove irrefutabili, dice al magistrato: « Ma i polli non erano tuoi, giudice; e allora, che cosa te ne importa? ». Duveen se la faceva ripetere ogni volta che si incontravano. Forse, nel *mare magnum* delle cause legali in cui Duveen si trovò immerso per tutta la vita, fu la quantità delle occasioni in cui il suo atteggiamento di fronte al giudice assomigliò a quello del negro, a farlo diventare un ascoltatore entusiasta di questa storiella.

Certi uomini hanno la facoltà di concentrarsi nei propri affari, straniandosi completamente da tutto ciò che succede negli altri punti del cosmo. Duveen era proprio uno di questi; il tipo d'uomo cioè che, se vi incontrava a passeggio, vi conduceva con sé, senza curarsi di dove foste diretti o se fosse urgente per voi d'arrivare a destinazione. Un giorno, passeggiando nel Central Park West, incontrò l'antiquario Felix Wildenstein che procedeva in direzione opposta. Con la sua contagiosa cordialità, egli prese a braccetto Wildenstein e gli propose di far quattro passi con lui; Wildenstein rispose che aveva fretta di recarsi a un appuntamento, ma intanto essi stavano già passeggiando per il parco. Duveen portò la conversazione sulla propria personalità, argomento per il quale nutriva un interesse vivo, se pur distaccato. « Che cosa pensano di me? », domandò. « Che cosa dicono di me? ». Wildenstein riferì un'opinione poco lusinghiera espressa da un amico: doveva pur concedersi una piccola vendetta per esser stato distolto dai propri affari! « Benissimo »,

ribatté Duveen, come se un'opinione favorevole avesse potuto turbarlo, « ma costui crede ch'io sia un grande uomo? ».

La casa di Duveen, a Nuova York, era colma di cose belle e rare. A un illustre inglese invitato a pranzo Duveen disse, mentre sedevano a tavola: « In suo onore ho tirato fuori il servizio di Sèvres! »; e durante il pranzo l'inglese udì Duveen domandare a un altro ospite: « Le piace questo servizio di Sèvres? Non l'ho più adoperato da quando Ramsay MacDonald venne qui a pranzo ». Duveen si compiaceva di far notare ai propri clienti multimilionari che egli viveva meglio di loro. Per molti anni, quand'era a Nuova York, pranzò una volta la settimana in casa di Frick, e una sera fece osservare all'ospite che l'argenteria non era certo all'altezza di tutti i "Duveen" della casa. Frick allora gli chiese qualche consiglio, e Duveen accennò all'opera del più grande argentiere inglese, Paul de Lamerie, vissuto nel Settecento; ogni creazione di de Lamerie era un pezzo da museo, aggiunse, e Frick avrebbe dovuto possedere soltanto argenteria di de Lamerie. Frick domandò al suo inflessibile ospite se non avrebbe potuto procurargli un servizio di quell'artista. Non era facile, obiettò Duveen, ci sarebbe voluto tempo, però egli era disposto ad accettare la commissione; e difatti, qualche anno dopo, per merito suo Frick fu in grado di invitarlo a pranzo con la certezza di essere perfettamente al sicuro dalle sue critiche.

I clienti di Duveen, via via che l'amicizia con lui si faceva più intima, vedevano le proprie case prendere un tono raffinato quanto la sua. La nuova casa che Frick costruì nel 1913 tra la Settantesima Strada e la Quinta Avenue riuscì — grazie all'architetto e al decoratore scelti da Duveen — un gioiello di tale bellezza che lo stesso Duveen non avrebbe disdegnato di abitarla. Per la parte architettonica egli aveva fatto cadere la scelta sulla ditta Carrère & Hastings, mentre decoratore ne era stato il suo amico Sir Charles Allom, nominato cavaliere dal re

Giorgio V per aver decorato il suo palazzo. La collaborazione tra Duveen e Allom era quanto mai cordiale: il primo indicava al secondo gli oggetti preziosi che aveva in mente per una determinata casa, e quest'ultimo creava gli ambienti adatti in cui disporli. Fu appunto Duveen che fornì i dipinti per i magnifici salotti Fragonard e Boucher, per ricordare soltanto la più famosa tra le attrattive che hanno richiamato innumerevoli visitatori in quella casa, ora Museo Frick. Allorché essa fu inaugurata e Duveen vi si recò a pranzo per la prima volta, egli vi si trovò perfettamente a suo agio (tranne, naturalmente, quando osservò l'argenteria, che non era ancora stata cambiata).

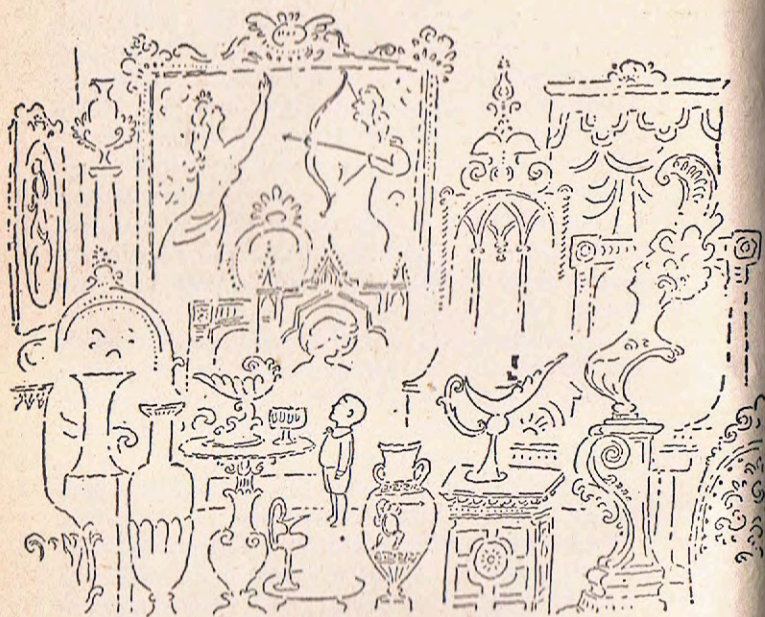
In un'altra occasione Duveen credette necessario di sottoporre Frick alla stessa specie di disciplina gentile, ma ferma, alla quale più tardi sottopose Mellon: quella cioè di far capire che un quadro di qualità lo si poteva ottenere soltanto per mezzo suo. Trovandosi a pranzo da Frick, una sera del 1916, Duveen, sempre abilissimo nel seguire le sfumature dell'umore dei clienti e sempre pronto a rizzare le antenne per sondare i loro pensieri nascosti, si accorse che il suo anfitrione aveva un'aria distratta e ansiosa nello stesso tempo. Capì che v'era qualcosa in aria, perché Frick, già laconico per natura, quella sera era completamente muto. Infine riuscì a strappare all'ospite e cliente la notizia che egli era sulle tracce di un quadro di grande importanza, senza tuttavia poter scoprire di che cosa esattamente si trattasse. Duveen tornò a casa e si immerse in una profonda meditazione: non era ammissibile che Frick comprasse un quadro eccezionale da un altro mercante! Telegrafò all'ufficio di Londra per domandare se nessuno sapeva nulla di un importante quadro in vendita, e in pochi giorni, attraverso le vie sotterranee del commercio, scoprì che Sir Audley Dallas Neld, che abitava a Grittleton House, nel Wiltshire, stava per vendere a Knoedler "La passeggiata in St. James's Park" di Gainsborough. Evidentemente era

questo il quadro a cui pensava Frick. Knoedler aveva da Frick un'entratura ancor maggiore di quella che aveva da Mellon, e uno dei direttori di Knoedler, Charles Castairs, uomo affascinante, era amico intimo di Frick.

Duveen telegrafò immediatamente precise istruzioni al proprio agente inglese, essendo sicuro che l'uomo di Knoedler, certo di avere in mano il Gainsborough, non aveva nessuna fretta di concludere l'affare. Duveen ordinò cioè all'agente di prendere l'indomani il primo treno per il Wiltshire, di riferire a Sir Audley che egli era pronto a superare qualsiasi altra offerta, e di versare una caparra di 1000 sterline. Egli ebbe così il Gainsborough per 300.000 dollari, e quando, poco dopo, andò a pranzo da Frick, lo trovò abbattutissimo. « Ho perso il quadro », gli confidò Frick. « Ero sulle tracce di un dipinto importantissimo, "La passeggiata in St. James's Park" di Gainsborough ».

« L'ho comprato io », ribatté Duveen. « Se lei vuole un quadro eccezionale bisogna che venga da me, perché prima che a tutti gli altri è offerto a me. Lei avrà il Gainsborough, e, per di più, al prezzo al quale l'ho pagato ».

Nel primo entusiasmo dell'acquisto, Frick gli si dimostrò assai riconoscente, senza pensare che probabilmente Sir Audley avrebbe venduto il quadro a Knoedler a un prezzo talmente inferiore a quello pagato da Duveen, che il prezzo di Knoedler, utile incluso, sarebbe stato certo più basso di quello di Duveen senza alcun utile. Duveen segnò sul conto della pedagogia il mancato guadagno; ma quando portò il Gainsborough a Frick, lo additò trionfalmente e rise con la sua risata contagiosa.

« Ed ora, signor Frick », disse con magnanimità, « lo può mandare a far incorniciare da Knoedler ».

II

LE MAIOLICHE DI DELFT

La prima sede dei Duveen, o meglio quella da cui ebbe origine la ditta Fratelli Duveen, fu una bottega di fabbro ferraio nel villaggio olandese di Meppel. Il proprietario Joseph Duveen e sua moglie Eva erano ebrei e avevano quattro figli: Joseph Joel, nato nel 1843, Henry, nato nel 1854, e due femmine. La moglie del fabbro deve essere stata una donna straordinaria; benché il marito, quando foggiava i ferri di cavallo per i contadini di Meppel, chiamasse sovente Joseph Joel a far funzionare il mantice ed Henry a tenere il metallo sull'incudine, essa riuscì, oltre che a occuparsi dei lavori domestici, a impartire ai ragazzi un'istruzione rudimentale — l'unica che essi ricevettero — e a diventare una piccola collezionista, l'unica collezionista disinteressata della famiglia. Si divertiva, dimenticando così le preoccupazioni quotidiane, a comprare con i suoi modesti risparmi pezzi delle famose maioliche di Delft. Tutto ciò che poteva risparmiare sul bilancio domestico, essa lo impiegava nelle maioliche, delle quali diventò a poco a poco esperta conoscitrice. Mandava i suoi figlioli in giro a comprarle o a barattarle, sì che i ragazzi si formarono ben presto un gusto esercitato quanto il suo.

Il fabbro tollerava, non senza una punta di canzonatura, la passione della moglie; le maioliche di Delft costavano poco, e senza dubbio egli arrivò alla conclusione che le comperasse soltanto perché non aveva quattrini per acquistare terreni e case, come facevano i suoi vicini più

abbienti. La raccolta continuava ormai da anni quando giunse a Meppel la voce che oltre Manica, nella ricca e potente Inghilterra, v'era chi comprava maioliche di Delft, anche se poteva permettersi il lusso di acquistare altre cose.

Questa notizia ispirò alla donna un sorprendente progetto, infondendole la confusa speranza che i suoi figlioli potessero aspirare a qualcosa di più elevato del mestiere paterno. Nel 1866, quando Joseph Joel compì ventitré anni, essa gli improvvisò una carriera: lo caricò di tutte le maioliche che poteva portare con sé e lo spedì in Inghilterra a venderle.

Joseph Joel fu felice di quel viaggio; ma, una volta giunto a destinazione, cambiò parere. Vendere maioliche gli sembrò un mestiere indegno di un uomo, e poiché, come tanti altri olandesi, parlava un po' l'inglese, decise di mettersi a fare il commesso viaggiatore di merci più interessanti. Dopo brevi tentativi con prodotti che si rivelarono l'uno dopo l'altro di difficile smercio, colse finalmente nel segno con il lardo. E proprio il commercio del lardo lo portò nel 1867 a Hull, dove una sera conobbe la signorina Rosetta Barnett, figlia di un tale che prestava su pegno. Non si sa se Joseph Joel fu colpito dal suo fascino, oppure se provò bisogno di accasarsi; ad ogni modo egli partì subito alla conquista della ragazza e, forse perché era stanco di portarsele in giro, rovesciò su di lei, a titolo di regalo, le maioliche della madre.

La signorina Barnett, che non era mai stata corteggiata con doni del genere, mostrò le maioliche al padre, il quale ne fu ancor più colpito di lei; forse, in passato, egli ne aveva ricevute in pegno da squattrinati collezionisti di Hull. Interrogò allora il corteggiatore della figlia e venne a sapere che, pur senza apprezzarle eccessivamente, il giovanotto era buon conoscitore delle maioliche di Delft e che nel suo paese d'origine era ancora possibile trovarne in abbondanza. Il signor Barnett prese allora una ferma decisione: non gli garbava avere un genero commercian-

te in lardo, mentre poteva lusingarlo l'idea di un commerciante in maioliche antiche. E dichiarò che avrebbe dato il consenso al matrimonio soltanto se Joseph Joel fosse riuscito a farsi mandare della madre un gruppo di maioliche sufficienti per aprire un negozio a Hull; in tal caso egli stesso avrebbe finanziato l'impresa.

Joseph Joel rinunziò così al volgare commercio del lardo, sposò la signorina Barnett, e affittò un minuscolo negozio con annesso un appartamentino; dalle maioliche passò poi ai mobili e agli oggetti d'arte, e a poco a poco se ne impratichì. Egli si occupava delle vendite e degli acquisti, mentre sua moglie faceva da cassiera, compito che dapprincipio consisteva principalmente nello spillare di tanto in tanto un po' di denaro al proprio genitore.

Gli affari dei Duveen prosperarono, e la loro reputazione crebbe di pari passo con la famiglia. Essi misero al mondo otto maschi e quattro femmine; il maggiore fu Joseph, futuro Lord Duveen di Millbank e il più grande mercante d'arte che la storia ricordi, il quale nacque il 14 ottobre 1869 in una camera sopra il negozietto di maioliche e di mobili.

La moglie del fabbro, varato con successo il primo carico, credette opportuno di vararne un altro; decise perciò di mandare Henry in America dopo un periodo di apprendistato presso Joseph Joel: se i ricchi inglesi compravano maioliche, pensò, altrettanto avrebbero fatto i ricchi americani.

Nel 1876, infatti, dopo qualche anno di tirocinio a Hull, Henry approdò a Boston: era un uomo piccolo e rotondetto, dai piedi piatti e dai baffi di tricheco, che non era mai stato a scuola e parlava inglese con un gutturale accento olandese. Henry era destinato a diventare in pochi anni il confidente e il consulente per gli acquisti d'arte dei due uomini più inaccessibili d'America: il vecchio J. P. Morgan e Benjamin Altman, come pure di un grup-

po di uomini più alla mano che comprendeva Collis P. Huntington, P.A. B. Widener e George J. Gould.

Non risulta che Henry distribuisse mai regali, tuttavia egli riuscì a creare intorno a sé un'atmosfera di cordialità da Babbo Natale, e ben presto clienti e colleghi lo chiamarono affettuosamente "Zio Henry". Ma al suo arrivo a Boston egli era soltanto un emigrante olandese che parlava stentatamente l'inglese e che aveva con sé alcune maioliche; e siccome a Boston non v'era nessuna signorina Barnett alla quale regalarle, egli cominciò a girare, offrendole di negozio in negozio. Esse piacquero agli architetti e agli arredatori per i loro graziosi disegni azzurri e per le deliziose scenette di genere olandese. Dopo aver battuto Boston in lungo e in largo, Henry decise di provare con Nuova York. Affittò una stanza al terzo piano di una casa di Maiden Lane e vi impiantò un negozio, estendendo il commercio alle porcellane e ai mobili.

Dopo neppure un anno di soggiorno a Nuova York, fu in grado di scrivere a casa: *Questo è un bel posto e credo che vi faremo buoni affari*. Molti anni dopo il nipote Joseph fece incorniciare la lettera e l'appese nell'ufficio della propria galleria nella Quinta Strada.

I "buoni affari" ebbero probabilmente inizio quando, un giorno, salì i tre piani del magazzino di Henry in Maiden Lane un signore basso e tozzo, dalle lenti spesse, che, dopo aver ripreso fiato, dichiarò di interessarsi alle porcellane cinesi. Poiché anche Henry Duveen vi si interessava, essi fecero una chiacchieratina da amatori, che finì con l'acquisto da parte del visitatore di due antichi vasi cinesi di rame smaltato. Il visitatore era il magnate dei grandi magazzini, Benjamin Altman, e la sua visita ebbe per conseguenza la nascita, grazie allo zio Henry, di una notevole collezione privata di porcellane cinesi. I due vasi di rame figurano ora nella collezione Altman al Metropolitan Museum.

"La carriera di collezionista del signor Altman cominciò nel 1882", dice la guida ufficiale della collezione,

"con l'acquisto di un paio di vasi smaltati cinesi (N. 44 e N. 45 nella vetrina C, sala I) che, per ragioni sentimentali, egli conservò a ricordo dell'inizio di una grande impresa... Essi rivestono un certo interesse in quanto furono i primi oggetti d'arte che attrassero l'attenzione del signor Altman, ed egli li ebbe sempre cari, perché furono il nucleo attorno al quale formò poi l'intera collezione".

Lo zio Henry fu evidentemente altrettanto caro ad Altman, il quale era scapolo e viveva come un eremita. Poco dopo la di lui morte Lord Duveen dichiarò a chi lo intervistava (e Michael Friedsam, socio ed erede di Altman, non glielo perdonò mai): « Benché spendesse milioni per cose d'arte, Altman viaggiava sempre come un turista di Cook ». (Lo zio Henry non avrebbe neppur concepito di poter fare una simile osservazione; suo nipote Joseph, invece, ne fece sovente, ragione per cui non gli fu mai affibbiato un nomignolo affettuoso. Lord Duveen, infatti, fu chiamato con tanti nomi, però non mai "zio Joseph"; neppure dai nipoti).

L'avarizia di Altman, per tutto ciò che lo riguardava personalmente, era così grande che può averne affrettato la morte. Altman si ammalò a settantacinque anni in un luogo di villeggiatura delle Mille Isole. Poiché il suo medico curante era in Europa, egli pregò un dottore del posto di telefonare a un collega di Nuova York e, senza fare il nome di Altman, di chiedergli quanto avrebbe preteso per venire lì a curare un malato. Il medico di Nuova York, che per caso era amico di quello di fiducia di Altman, chiese un onorario di mille dollari il giorno. Altman trovò che era un po' troppo e continuò ad affidarsi al dottore locale, le cui cure avevano prezzi più ragionevoli.

Quando Altman fu in grado di esser trasportato a Nuova York, la malattia era ormai troppo avanzata per poter sperare in una guarigione; ma forse egli si consolò al pensiero che, morendo, avrebbe realizzato una grossa economia... Il medico curante di Altman, tornando dall'Europa, apprese costernato la morte del cliente. « Ma perché non

si è fatto conoscere? », domandò a un membro della famiglia. « Se l'avesse fatto, il dottor A. sarebbe partito subito, naturalmente, senza preoccuparsi dell'onorario ».

Si può dire che Altman trovò nello zio Henry un amico del cuore, che fu ospite fedele della casa della Quinta Strada, dove entrambi si abbandonavano ad autentiche orge di parole, discutendo in yiddish per ore e ore di ceramiche e di porcellane. Nei rapporti con J. P. Morgan, però, è probabile che lo zio Henry si limitasse a parlare nel suo cattivo inglese; e se con Morgan non poté esser così loquace come con Altman, riuscì tuttavia a indirizzarlo verso le ceramiche. Infatti, prima che lo zio Henry morisse, la collezione di Morgan era di gran lunga più importante di quella di Altman.

Lo zio Henry non frequentava liberamente la casa di Morgan come quella di Altman — Morgan aveva maggiori impegni di società — però vi era sovente invitato per la prima colazione. Morgan era il Lorenzo il Magnifico dei collezionisti americani, e lo zio Henry esplorò con lui molti altri regni oltre a quello delle ceramiche. Commerciava già su larga scala in mobili e ceramiche quando nel 1882 gli ammobiliò la casa nella Madison Avenue.

La signorina Belle da Costa Greene, bibliotecaria di Morgan, soleva ricordare un episodio che dimostrava non soltanto il senso critico in continua evoluzione dello zio Henry, ma anche la sua obiettività. Dopo la morte del vecchio Morgan, il figlio pensò a un nuovo arredamento della casa della Madison Avenue; poiché ricordava che lo zio Henry se ne era occupato a suo tempo e sapeva quanto suo padre gli fosse stato affezionato, lo mandò a chiamare; la signorina Greene li accompagnò nel giro della casa. « Ebbene, zio Henry, che cosa ne pensa? », gli domandò quando ebbero finito. « È spaventoso! », esclamò lo zio Henry e, niente affatto impaurito dagli orrori che lo circondavano, si mise subito all'opera per correggere gli sbagli che lui e il suo defunto cliente avevano commesso assieme.

La migrazione dello zio Henry da Boston a Nuova York fu contemporanea a quella di Joseph Joel da Hull a Londra. Il signor Barnett, il quale doveva essere un usuraio non privo di immaginazione, riteneva che il genero, dopo un tirocinio di dodici anni a Hull, dovesse tentare la sorte nella capitale. Joseph Joel Duveen era un tipo dispotico e irascibile, però seguì il consiglio del suocero e trasportò le proprie mercanzie in un negozio di Oxford Street, sistemando la famiglia, come già a Hull, in un appartamento sovrastante. Qui doveva regnare una estrema confusione, perché il magazzino era cresciuto di molto: mobili inglesi, francesi e italiani, arazzi francesi e gotici, porcellane cinesi, esotici aromi di velluti italiani e di cuoi spagnoli, opere di antichi artigiani, e, di lì a poco, ben dodici piccoli Duveen.

La ex signorina Barnett imperava tuttora sui libri mastri e sulla cassa, mentre Joseph Joel era tutto preso dagli acquisti, della cui entità non si preoccupava minimamente, proprio come avrebbe fatto più tardi il figlio maggiore. Egli nutriva una illimitata fiducia nella possibilità di vendere tutto ciò che comprava, e gli pareva di non aver mai comprato abbastanza; quanto poi alle complicazioni finanziarie, le abbandonava volentieri alla moglie, proprio come un giorno il figlio maggiore le avrebbe abbandonate ai propri amministratori.

I coniugi bisticciarono a lungo per l'assicurazione del negozio, poiché Joseph Joel non credeva nella probabilità di un incendio e rifiutava caparbiamente di assicurarsi. Invece l'incendio scoppiò — e grave, per di più — rovinandolo completamente; allora si fece avanti la moglie a salvare la ditta. Infatti, mentre Joseph Joel non si era curato d'altro che degli acquisti, essa era riuscita a mettere da parte un po' di quattrini che in quel momento di crisi furono sufficienti per rimettere in sesto gli affari. Dopo questo incidente le proprietà dei Duveen furono sempre assicurate con largo margine.

Le quattro ragazze Duveen andavano a scuola, ma i

ragazzi — Joseph, Charles, John, Louis, Edward Joseph, Benjamin, Henry ed Ernest — ricevettero un'istruzione molto approssimativa. Joseph frequentò per breve tempo il collegio di Brighton, uscendone a diciassette anni. Fin dall'infanzia i ragazzi furono nutriti della sapienza paterna e messi a lavorare nel negozio, a tenere in ordine la roba, a fare da fattorini, a impacchettare, a spolverare, imparando i prezzi e studiando la tecnica di vendita del padre.

Appena adolescenti, essi erano già terribilmente litigiosi, sì che le riunioni di famiglia si concludevano di solito in battaglie campali; però le decisioni paterne prevalevano sempre. Anni dopo Joseph amava raccontare quanto fosse autocrate suo padre: ricordava che, quando sedevano tutti a tavola nella loro abitazione di Oxford Street, il padre cominciava il pasto con l'ingiunzione: « Nessuno parli se non è interrogato! ». E poiché non riteneva che i figli avessero gran che da dirgli, a tavola regnavano solitamente lunghi silenzi. Duveen ricordava anche d'esser stato condotto dal padre a far visita al vecchio J. P. Morgan nella sua casa di Londra, in Prince's Gate. Lo zio Henry, il quale già era il beniamino di Morgan, aveva parlato a quest'ultimo di suo fratello come della persona più competente, dopo di lui, in fatto di porcellane cinesi. Morgan lo mandò dunque a chiamare per mostrargli cinque tazze di porcellana cinese appena acquistate, e accolse i Duveen, padre e figlio, nella biblioteca. « Lo zio Henry mi ha detto che lei si intende di porcellane », disse a Joseph Joel. « Qui ci sono cinque tazze: tre autentiche e due imitazioni. Se lei è davvero un competente, quali sono le buone e quali le false? ». Joseph Joel diede un'occhiata alle tazze, poi sollevò il bastone da passeggio, ne mandò in pezzi due e si offrì di pagarle nel caso avesse rotto quelle autentiche. Morgan sospirò di sollievo quando costatò che nulla gli era dovuto.

In Oxford Street gli affari prosperavano. L'avvento di William Morris e delle sue carte da parati consentì a

Joseph Joel di imbastire una fortunata speculazione sugli arazzi.

Con la moda delle carte da parati, infatti, tutti i proprietari delle case di campagna inglesi si sbarazzarono dei loro arazzi con la maggiore rapidità possibile; Joel li comprò a prezzi di liquidazione, attese che la moda tramontasse, e cominciò poi a rivenderli con favolosi guadagni. La sua fama si diffuse, e la famiglia reale e l'aristocrazia presero a frequentare il negozio. Egli conquistò così tre importantissimi clienti: il principe di Galles, futuro Edoardo VII, e due intimi amici del principe: Lord Esher, e il finanziere Sir Ernest Cassel, nonno di Lady Mountbatten.

Circola tuttora una leggenda a proposito del primo incontro di Joseph Joel con il principe di Galles. Un giorno un signore press'a poco dell'età di Joseph Joel entrò nel negozio, mostrò al proprietario un gioiello e gli chiese se era disposto a pagarlo 100 sterline. Joseph Joel scrutò il gioiello, poi il visitatore e infine gli domandò dove aveva trovato quel pezzo. « Non importa », rispose l'altro, « è mio e lo voglio vendere. È disposto a pagarmelo 100 sterline? ». « No », ribatté Joel, « vale molto di più. Gliene darò 500 ».

Secondo la leggenda, Joseph Joel non riconobbe il visitatore; però gli intimi di Joseph Joel ne dubitano e sospettano ch'egli fosse invece quasi sicuro della sua identità. Ad ogni modo quando, nel 1901, il principe salì al trono, affidò a Joseph Joel quasi tutta la decorazione dell'abbazia di Westminster per la cerimonia dell'incoronazione. Joseph Joel diventò automaticamente l'arredatore più in vista di tutta l'Inghilterra, e per questo e per altri servizi fu nominato cavaliere. L'antico venditore di lardo, il figlio del fabbro ferraio olandese, diventò Sir Joseph Joel Duveen.

Più tardi anche suo figlio Joseph fu nominato cavaliere, e infine Pari, dal re Giorgio V.

Lo zio Henry ebbe stretti rapporti di amicizia con re

Giorgio, amicizia cementata dalla comune passione per le raccolte di francobolli. Anche lo zar Nicola II, cugino del re, ne era un appassionato collezionista, ed egli pure diventò amico dello zio Henry. Costui soleva ricordare le tranquille serate trascorse a Buckingham Palace; il re e lui intenti a riordinare gli album, mentre la regina Mary ricamava. Rammentava quali confusioni il re, Nicky e lui facessero con i francobolli; durante quelle sedute, benché egli non appartenesse alla famiglia, provava forse la sensazione d'esser per lo meno un cugino del re...

Dopo la morte dello zio Henry, la sua collezione di francobolli, lasciata in eredità alla moglie, fu venduta privatamente per 1.500.000 dollari; quella di re Giorgio è ancora a Buckingham Palace, mentre nulla si sa dell'altra di Nicky. I Duveen erano profondamente monarchici, e la regina Mary era a un tempo amica e cliente di Joseph Duveen; per lunghi anni essa si avventurò di rado in una galleria d'arte senza la sua compagnia.

La ditta Fratelli Duveen, commercianti in mobili e oggetti d'arte, fu fondata nel 1879; Joseph Joel, che presiedeva al negozio di Oxford Street, e lo zio Henry, che presiedeva al suo di Maiden Lane, erano soci.

Nel 1886 Joseph Joel mandò in America per la prima volta il figlio Joseph, allora diciassettenne, per un tirocinio di qualche mese nel negozio dello zio Henry e perché si formasse un'idea di quel paese, le cui facoltà di assorbimento in materia di opere d'arte dovevano essere potenziate in modo così stupefacente e il cui gusto doveva esser rivoluzionato proprio grazie a lui solo. Egli compì la traversata sull' "Etruria" della Cunard; aveva sentito parlare molto di quella nave, ma la sua relativa piccolezza lo deluse, così come lo delusero le minuscole proporzioni del negozio dello zio Henry. Quel locale poteva andar bene per Altman, per Morgan e per lo zio Henry, ma non per Joseph. Prima che se ne rendesse

conto, lo zio Henry si trovò scacciato da Maiden Lane e installato in un quartiere che Joseph giudicò più adatto, nella Quinta Strada, poco oltre il vecchio Waldorf e vicino al Cambridge Hotel, che a quei tempi era forse l'albergo più elegante di Nuova York.

Quando il padrone di casa chiese una garanzia, Joseph, con quei modi degni di un lord che più tardi dovevano ottenere una sanzione ufficiale da Giorgio V, gli pagò sei mesi d'affitto anticipato. Lo stesso giorno in cui egli trasportò lo zio, disorientato e stupito, nella nuova sede, un cliente entrò nel negozio e chiese di vedere un certo arazzo. Era William C. Whitney, e Joseph si separò dall'arazzo per 10.000 dollari. Di ritorno a Londra raccontò al padre di aver non soltanto fatto traslocare la ditta Fratelli Duveen nel quartiere più elegante di Nuova York, ma di averle procurato anche un cliente americano che sembrava possedesse buon gusto. Lo zio Henry subiva il prodigioso nipote con la rassegnazione di colui che curva il capo sotto un uragano. « Questo ragazzo è un genio », egli diceva, « ma mi farà impazzire ».

Un giorno, non molto tempo dopo il ritorno di Joseph a Londra, un signore tozzo, con un pronunciato accento irlandese, accompagnato dalla moglie, una donnetta piccolina e modesta con un cappello piumato, entrò nel negozio di Oxford Street. Sembrava una coppia di campagnoli vestita a nuovo per una gita in città. Chiesero di vedere dei paraventi, e Joseph Joel, che ne aveva fatti fare da poco con certi cuoi spagnoli, ordinò a Joseph di portarli.

La signora, estasiata, comprava un paravento dopo l'altro; e, poiché le vendite continuavano, il vecchio Duveen mormorò al figlio di accertarsi in tutta fretta dell'identità dei clienti. Joseph si consultò con il loro cocchiere — primo esempio dell'abitudine, che mantenne per tutta la vita, di raccogliere utili informazioni dai servitori — scrisse il nome dei clienti su un pezzetto di carta e lo passò al padre. « Le sembrerà forse strano, signor

Duveen », stava giusto dicendo la donna, « che io comprì tutti questi paraventi ». « Per niente, Lady Guinness », rispose Duveen. « Lei possiede numerose e belle case, e fa benissimo ad arredarle con paraventi ».

Con la gioia dell'incognito che accetta volentieri d'esser svelato, Lady Guinness sorrise raggiante al marito. « Vedi, Edward », ella disse, « il signor Duveen sa chi siamo! ». Quando, anni dopo, Duveen raccontò l'episodio a un figlio di Guinness, questi esclamò: « Finalmente riesco a comprendere perché in casa avevamo quella maledetta quantità di paraventi ».

Siccome il compratore, Sir Edward Guinness, futuro Lord Iveagh, era uno degli uomini più ricchi d'Inghilterra, il vecchio Duveen fu felice dell'episodio, che ebbe però un effetto completamente diverso su suo figlio. Il piacere che il padre provava nel vendere ai Guinness paraventi per migliaia di sterline, rivelava al figlio una mentalità limitata e senza fantasia; egli sapeva infatti che, mentre Guinnes lasciava somme insignificanti in Oxford Street per simili piccolezze, spendeva milioni e milioni di sterline per dipinti e sculture in Bond Street, soprattutto da Agnew. Guinness, soltanto con i suoi acquisti per la famosa collezione di Ken Wood House a Hampstead, aveva fatto la ricchezza di Agnew.

L'intima illuminazione che certe volte converte un libertino in un uomo pio, uno scialacquatore in un santo, folgorò Joseph: egli decise di occuparsi soltanto di dipinti e di sculture. Suo padre e lo zio Henry erano invece dell'opinione che, data la loro incompetenza quasi totale in quel difficile ramo, fosse meglio restare nel vecchio campo delle porcellane, dei mobili, degli arazzi e delle argenterie; essi sapevano per di più quanto fossero rischiosi gli affari di quadri e di sculture a causa delle difficoltà inerenti alla loro autenticazione.

« Mi nauseava vedere persone come Lord Iveagh venire da noi per comprare modesti oggetti d'arte e andare altrove per i quadri », dichiarò Joseph Duveen qualche

anno più tardi. « Mio padre ne era soddisfatto, lo zio Henry ne era soddisfatto, i miei fratelli ne erano soddisfatti, ma io no ».

La sua competenza in fatto di dipinti era, come la loro, una *tabula rasa,* tuttavia egli si mise subito all'opera. Cominciò a fare una corte accanita ai periti, cosa che doveva continuare per il resto della sua vita. La personalità più importante in questo campo era allora Wilhelm von Bode, direttore del Kaiser Friedrich Museum di Berlino e il maggior conoscitore di Rembrandt in tutto il mondo; Duveen andò a Berlino a chiedergli consigli, poi cominciò a darne al padre. Con la sua precipitosa impetuosità si buttò a prendere enormi impegni finanziari per conto della ditta, adulando il padre per legarlo a sé. E si mise a comprare come un pazzo.

Joseph Duveen fece nel 1901 il suo esordio come mercante d'arte con l'acquisto del "Ritratto di Lady Luisa Manners" di John Hoppner, che pagò 70.250 dollari, cioè il prezzo più alto pagato fino a quel momento per un quadro in un'asta inglese. (Cominciò pagando prezzi alti, e continuò a pagarne di sempre più alti per il resto della sua vita).

Il fatto che dovette rivendere con perdita questo primo quadro non lo distolse da sempre maggiori acquisti. Finalmente nel 1906, a Berlino, spiccò il volo e comprò per 2.500.000 dollari la famosa collezione Oskar Hainauer, il cui catalogo era stato redatto da von Bode. Il favoloso acquisto fece del nuovo venuto una personalità importante del mondo artistico.

Duveen aveva richiamato l'attenzione del padre sulla fortunata circostanza che la collezione comprendeva una serie importante di oggetti d'arte, e il padre non era stato capace di resistere a questo allettamento; anzi esso gli aveva fatto venire una tale acquolina in bocca che trangugiò anche i quadri. Poiché gli oggetti d'arte della collezione Hainauer furono venduti subito magnificamente, Duveen poté persuadere il padre a permettergli di com-

prare un'altra collezione, quella di Rodolphe Kann, facendogli osservare inoltre il vantaggio di comprare collezioni intere, anziché pezzi isolati, vantaggio consistente nel fatto che l'eventuale interessato a un dato pezzo non poteva avere la minima idea del suo costo, mentre accadeva il contrario nel caso di una vendita isolata all'asta pubblica; essi potevano dunque fissarne il prezzo a loro piacimento, senza che il compratore avesse un termine di paragone su cui fondarsi.

Ma il vecchio Duveen doveva costatare l'amara realtà dei fatti, cioè che gli oggetti si accumulavano nei magazzini, che i compratori non esistevano, e che i debiti della ditta erano enormi. Ciononostante Joseph comprò la collezione Rodolphe Kann con trattativa privata a Parigi, grazie a un prestito di 5.000.000 di dollari ottenuto dalla banca della ditta; e poiché suo padre soffriva di pressione alta e Duveen non desiderava fargliela salire ancora, non lo informò che quella collezione era composta quasi esclusivamente di dipinti e di sculture. Ma il padre lo venne a sapere lo stesso; il vecchio Duveen, che era stato così felice quando vendeva paraventi e che non aveva presentito l'appetito artistico degli americani, sentì che il suo mondo stava per crollare; e poco dopo l'acquisto della collezione Rodolphe Kann morì di un colpo apoplettico.

Qualche mese dopo la morte del padre, Joseph Duveen comprò ancora, e senza esitare, un'altra collezione parigina, la collezione Maurice Kann, pagandola 3.000.000 di dollari. La ditta aveva adesso quasi 10.500.000 dollari investiti in tre collezioni, per la maggior parte di sculture e dipinti; lo zio Henry e i sette fratelli di Joseph se ne intendevano ben poco, cosicché Joseph, grazie ai suoi rapporti con Bode, aveva un gran vantaggio tattico nel trattare con loro. Così come si svolsero le cose, proprio la grande eterogeneità di queste tre collezioni costituì la base degli affari di Joseph Duveen. Fino al giorno della sua morte, nel 1939, egli continuò a vendere quadri

e sculture provenienti da tali raccolte; il loro acquisto eseguito in un tempo lontano e la loro vendita graduale nel corso di quasi quarant'anni sono stati definiti dai competenti come l'esempio più singolare di investimento a lunga scadenza nella storia del commercio artistico. Tredici dipinti passarono in seguito da queste tre collezioni ad Altman, dodici a Frick, e altri a H. E. Huntington e a Morgan.

L'ultima gita di Duveen in California per visitare il vecchio amico e cliente Huntington ebbe luogo nel 1926. Ma non fu un viaggio di piacere: troppo modesto per pensare che Huntington lo volesse vedere soltanto per la sua bella faccia, egli si fece accompagnare da un vagone pieno di roba, per buona parte appartenuta alle collezioni Hainauer e Kann, e vendette a Huntington tutto il contenuto del vagone. È impossibile calcolare quante volte Duveen moltiplicò i dieci milioni e mezzo investiti nelle sue prime tre collezioni (infatti, come egli stesso aveva spiegato, questa era una delle ragioni per cui le aveva acquistate); ma il guadagno fu certamente enorme.

Joseph Joel Duveen lasciò ai figli e allo zio Henry un patrimonio di circa 7.000.000 di dollari, di cui quasi due in contanti e il resto investito nella ditta, della quale lo zio Henry possedeva una quota del 35% e Joseph una del 15%; come fu ripartito il resto, nessuno all'infuori della famiglia lo seppe.

Lo zio Henry, finché fu in vita, fu il capo *de forma* della ditta, e Joseph il capo *de facto;* alla morte dello zio Henry, nel 1919, Joseph acquistò la sua quota del 35% e prese il comando; finì poi per comprare, quasi sempre a credito, tutte le quote che i fratelli e le sorelle avevano ricevuto al tempo della morte del padre. Qualche fratello prese parte attiva agli affari (attiva per quanto poteva essere possibile in una ditta di cui faceva parte Joseph Duveen). John, il primo ad essere liquidato, e in

contanti, si ritirò immediatamente dagli affari. Ernest aiutò a dirigere la galleria di Parigi, aperta poco prima che il padre morisse, poi la lasciò per diventare funzionario di una ditta londinese di assicurazioni. Edward lavorò a stipendio nella galleria di Londra. Charles ebbe la temerarietà di lanciarsi da solo nel commercio dell'arredamento; ma Duveen gli passava 25.000 dollari purché in affari non facesse uso del proprio cognome. Nella sua superbia Duveen ignorava, infatti, l'eccessiva prolificità consentita talvolta dalla natura: v'era un solo Duveen e questi era Joseph, ed egli non desiderava che i compratori di opere d'arte facessero confusioni. In tal modo Charles diventò Charles di Londra. Benjamin, ceduta a Joseph la sua quota, si impiegò nella galleria di Nuova York, con il permesso tuttavia di avere clienti per conto proprio. Louis diventò direttore della galleria londinese e, quando morì nel 1920, Duveen comprò a credito anche la sua quota; i suoi amministratori minacciarono di intentare un processo, ma la cosa non ebbe seguito.

La tendenza a intentare processi fu una caratteristica particolare della famiglia: per tutta la vita i fratelli e le sorelle Duveen continuarono a reclamare la loro parte del patrimonio; e per tutta la vita Joseph cercò di tenerli a bada, versando loro inaspettatamente grosse somme di denaro. A un certo momento egli fu loro debitore per un totale di 11.000.000 di dollari e, quando ne aveva, si limitava a dare mezzo milione o un milione alla volta. Se tuttavia essi chiedevano più di quanto non distribuisse, oppure esigevano tutto il loro credito, egli rimaneva indifferente e li invitava con la massima tranquillità a intentargli causa. Per quanto l'invito fosse attraente, essi capivano di non poterlo accettare. Quasi tutto il patrimonio della ditta — e molto di più — era investito in quadri e in sculture, e Joseph era l'unico della famiglia che sapesse il valore di ogni pezzo, o quanto ogni pezzo potesse fruttare. La loro unica speranza di ottenere quattrini da Joseph stava nella sua abilità teorica di vendere

non soltanto l'incalcolabile ed eterogenea quantità di cose ch'egli già possedeva, ma anche tutti i quadri e le sculture che continuava a comprare.

Quando Joseph dichiarava: « Intentatemi un processo », lo diceva quasi seriamente. In fondo, i processi diedero sapore alla sua vita; i processi intentatigli da concorrenti, da collezionisti offesi dalle sue osservazioni sprezzanti a proposito dei loro pezzi (acquistati presso mercanti rivali), da clienti e, una volta, perfino dal governo degli Stati Uniti, furono l'accompagnamento obbligato della sua esistenza. Ne traeva un piacere troppo grande per negare il medesimo piacere ai propri parenti; essi però, in verità, non se lo concessero mai, benché minacciassero sovente di farlo. Le loro minacce, tuttavia, assumevano a volte un tono così genuino che Duveen ci si divertiva come se esse si fossero realizzate. Il risultato fu che egli si annoiò molto di rado.

Non molto tempo dopo aver comprato la terza grande collezione, Joseph Duveen, sapendo di possedere il più importante *stock* di opere d'arte che un commerciante del genere avesse mai avuto, si imbarcò alla volta di Nuova York con l'intenzione di stabilirvi il proprio quartier generale. Cominciò così a passare alcune gemme delle collezioni allo zio Henry, con il permesso di rivenderle ai suoi clienti americani, e lo zio Henry si accorse una volta di più che la presenza del nipote era, oltre che esilarante, sconcertante. Joseph voleva farlo sgomberare di nuovo: possessore di uno *stock* principesco, Joseph sentiva che gli era necessario un ambiente pari alla sua magnificenza. Prese perciò in affitto l'angolo nord-ovest della Cinquantaseiesima Strada con la Quinta Strada, fece piazza pulita, e vi costruì il ''Ministero della Marina''. Lo zio Henry era atterrito da quelle idee grandiose, ma fu sopraffatto dall'ottimismo e dall'impetuosità del nipote. « L'ho già venduto », gli dichiarava Joseph, alludendo al suo *stock*. « Tu hai già venduto tutto », ribatteva debolmente lo zio Henry. « Ma fammi vedere le fatture! ».

Tanto in amore come negli affari era impossibile prevedere le decisioni di Joseph. Egli si fidanzò nel 1899 con la figlia di Isaac Lewis, ricchissimo proprietario di miniere d'oro del Sud Africa, e il loro matrimonio avrebbe dovuto celebrarsi a Londra. La zia Dora, moglie dello zio Henry, vi si recò portando con sé una graziosa giovane amica, Elsie Salamon, figlia di un modesto commerciante di tabacchi. Costei non aveva altro scopo che quello di fare un viaggio; ma Duveen la vide a uno dei ricevimenti che precedevano le nozze, e ne rimase talmente colpito che mandò a monte il matrimonio con la signorina Lewis, e, con il consenso della signorina Salamon, sposò invece quest'ultima. La loro unione durò fino alla morte di Duveen. Essi ebbero soltanto una figlia, Dorothy, che ora, sposata a un chirurgo, vive a Londra come la madre, Lady Duveen.

La ditta Fratelli Duveen non fece mai pubblicità se non in termini generici e, finché Joseph fu in vita, non ebbe mai impiegati addetti alla vendita. Nei primi tempi tutte le vendite, salvo quelle di pezzi insignificanti, venivano organizzate dagli stessi Duveen: lo zio Henry, Joseph e Benjamin a Nuova York, Louis a Londra, Ernest a Parigi. Il resto del personale consisteva, per dirlo con le parole di uno che vi appartenne, in « distinti uscieri, che si limitavano a gironzolare e che erano al corrente di molte cose ». Un giorno, all'inizio del 1910, un impiegato di Duveen, dopo una discussione con Benjamin, andò a consolarsi in un bar e ne approfittò per confidare al capocameriere certi fatti relativi ad alcune importazioni eseguite da Duveen; dopo aver discusso la cosa per un po', i due uomini decisero di andare da William Loeb jr., esattore della dogana del porto di Nuova York, e si confidarono con lui. Egli li ascoltò volentieri, perché fino al 1909 tutti i tesori d'arte erano stati soggetti a dogana, e le importazioni di Duveen erano anteriori a

quella data. Come risultato delle rivelazioni dell'impiegato, un disastro inimmaginabile si rovesciò addosso ai Duveen: il famoso processo per contrabbando che, alla fine, costrinse la famiglia a pagare al governo degli Stati Uniti la più grossa multa che si ricordi nella storia della giurisprudenza americana fino a quel momento.

Alle quattro del pomeriggio di giovedì 13 ottobre 1910 una squadra composta di tre agenti della finanza e di tre agenti speciali dell'ufficio del Procuratore Distrettuale degli Stati Uniti entrò negli uffici di Duveen con un mandato di perquisizione di tutti i locali e di sequestro di certi capolavori d'arte. Alcuni furgoni si fermarono sul retro della casa e caricarono tutti i registri contabili. V'era poi un mandato d'arresto per Joseph, Benjamin, Louis e lo zio Henry Duveen, accusati di aver importato, il 10 gennaio 1908, con fatture false e fraudolente, tre vasi di porcellana per i quali era stata pagata la dogana su un valore dichiarato di 1000 dollari, mentre quello effettivo, corrispondente al prezzo pagato in Europa, non era inferiore ai 28.000 dollari.

Benjamin, che dovette rammaricarsi di non esser stato più conciliante con il magazziniere, era l'unico Duveen presente nella galleria; fu perciò arrestato e condotto all'ufficio del Procuratore Distrettuale, e rimesso poi in libertà sotto cauzione di 50.000 dollari che gli avvocati della ditta, Stern & Corbitt, si affrettarono a fornire, dando in garanzia beni immobili. Joseph e Louis Duveen erano entrambi in Inghilterra, e lo zio Henry doveva arrivare quella stessa sera dall'Inghilterra sul "Lusitania". Quando la nave arrivò in porto verso le dieci, i doganieri lo attendevano per arrestarlo; salirono infatti a bordo prima che la nave gettasse l'ancora e condussero lo zio Henry a riva su una imbarcazione della dogana. La cauzione chiesta per lui era di 75.000 dollari: egli la sottoscrisse e andò poi a casa per cercar di dormire.

La mattina dopo lo zio Henry pensò che, per far fronte alle difficoltà che si prospettavano, gli sarebbe sta-

to necessario essere assistito da legali più potenti di Stern & Corbitt; chiese perciò un parere ad alcuni amici, e cinque di essi fecero un elenco di studi legali: poiché il nome di Stanchfield & Levy figurava in tutti e cinque gli elenchi, lo zio Henry si decise per quello. Si racconta negli ambienti legali che lo zio Henry, nell'accordarsi con gli avvocati, si impegnò più del necessario. Andò nell'ufficio dell'eminente John B. Stanchfield per chiedergli di occuparsi della questione. Stanchfield aveva appena assunto come socio un giovane avvocato e, mentre lo zio Henry aspettava di fuori, Stanchfield discusse con lui la cifra dell'onorario anticipato da chiedere. « Vada lei e gli parli », concluse. « Provi a chiedere 10.000 dollari ». Il novizio uscì, salutò lo zio Henry, parlò un poco della causa e finalmente trattò la questione dei quattrini. Lo zio Henry domandò educatamente quali fossero le idee di Stanchfield a proposito dell'onorario da anticipare. "Diecimila", disse il novizio. "Dollari o sterline?", domandò lo zio Henry. In quell'attimo, con l'articolazione di poche sillabe, il novizio si trasformò in un navigato professionista. "Sterline", rispose, e lo zio Henry assentì.

Il fatto più piccante di tutta la faccenda era che l'esattore della dogana, il quale aveva idee un po' nebulose sul valore delle opere d'arte che entravano nel porto di Nuova York, si era valso per un certo tempo dello zio Henry come perito. I segreti desideri covati dai concorrenti di Duveen sembrarono sul punto di realizzarsi il giorno in cui ebbe inizio il famoso processo per contrabbando: tutti erano giubilanti. La loro allegria omicida era tanto più grande in quanto lo zio Henry, con i pareri forniti all'ufficio della dogana, aveva fissato valutazioni molto alte per le opere importate dai concorrenti; e adesso appariva chiaro che egli era stato assai più modesto nei propri riguardi. Altri erano ancor più inveleniti perché lo zio Henry, mentre eseguiva la stima delle loro importazioni, somministrava nello stesso tempo le pie massime

di chi si sente immacolato; una di esse era: « Evitate i processi »; il quale consiglio ignorava allegramente il fatto che gli stessi Duveen erano quasi sempre impelagati in cose del genere. Tuttavia la simpatia irradiata dalla personalità dello zio Henry era tale che, quando scoppiò lo scandalo, parecchie persone non certo use a commuoversi facilmente avrebbero fatto volentieri qualunque cosa pur di aiutarlo.

La causa si trascinò a lungo. L'accusa sosteneva che il valore abitualmente dichiarato per le opere d'arte importate dai Duveen non aveva alcun rapporto con il valore effettivo delle opere stesse; che essi solevano far arrivare graziosi stipi antichi, i cui cassetti chiusi a chiave contenevano, arrotolati, arazzi e dipinti messi lì distrattamente e poi dimenticati. Il governo, il quale pretendeva la confisca delle spedizioni che avessero anche un solo pezzo sottovalutato, finì col chiedere ai Duveen 6.000.000 di dollari, che poi salirono a otto, e infine raggiunsero i dieci. Dopo lunghe e pazienti trattative, gli avvocati dei Duveen ridussero le pretese del governo alla modesta somma di 1.200.000 dollari. Ma proprio in quel momento i segugi governativi scoprirono che un arazzo venduto da Duveen a George J. Gould era stato sottovalutato: il che fece risalire la rivendicazione finale a 1.400.000 dollari. (Il governo si consolò di non aver incassato i 10.000.000 richiesti, appioppando una multa di 10.000 o 15.000 dollari per ciascuno ai Duveen che facevano ancora parte della ditta). Ma i Duveen non avevano 1.400.000 dollari a portata di mano, e a questo punto l'alone che circonfondeva la gioviale personalità dello zio Henry intervenne per salvarli; era pretendere molto da un alone, tuttavia lo zio Henry ci riuscì.

J. P. Morgan mandò a chiamare uno degli avvocati dei Duveen nel proprio ufficio privato all'ultimo piano del Bankers Trust, a Wall e Nassau Streets. Quando l'avvocato entrò, il grand'uomo era seduto alla propria scrivania. In quell'occasione Morgan si rivelò per un individuo sgar-

bato e rozzo, ma dal cuor d'oro. Egli trafisse con i suoi occhi penetranti il visitatore e abbaiò: « Ebbene, lo fate assolvere o no lo zio Henry? ». L'avvocato rispose che non avrebbe desiderato di meglio, ma che il governo aveva posto un ostacolo insignificante. « Fatelo assolvere, fatelo assolvere », abbaiò ancora Morgan. Allora l'avvocato cominciò a spiegare la natura dell'ostacolo: occorrevano 1.400.000 dollari, purtroppo. « Ma dobbiamo far assolvere lo zio Henry », insisté Morgan; « se ne occuperà Chauncey Jones ». Quest'ultimo era il telefonista e l'uomo tuttofare di Morgan, ma doveva essere anche un tipo in gamba; infatti quando il padrone gli chiese di andar a prelevare 1.400.000 dollari per Stanchfield & Levy, egli non batté ciglio: sfilò le spine e se ne andò a piedi alla First National Bank. L'indomani, Stanchfield, che aveva l'ufficio al numero 120 di Broadway, poco lontano dal Bankers Trust, ricevette in una busta, senza neppure un rigo di accompagnamento, un assegno di 1.400.000 dollari.

Lo zio Henry fu così assolto. Anche Joseph Duveen, di cui Morgan non si curava in modo particolare, fu assolto; ma qui Morgan non ne ebbe alcun merito. In quel momento tutti i concorrenti erano convinti che i Duveen fossero finiti. Joseph Duveen, che dieci anni prima era un semplice mercante di mobili, aveva espresso giudizi certamente poco lusinghieri sulle opere d'arte di proprietà dei rivali; e poiché sembrava ormai ch'egli fosse definitivamente liquidato, essi cominciarono, un po' prematuramente, a rallegrarsene. Certo l'avvenire appariva poco promettente per i Duveen, e il morale dello zio Henry era un po' scosso; tuttavia Joseph era imperturbabile. Perfino la grandiosità del concordato era piaciuta a Duveen, il quale amava la grandiosità dovunque la incontrasse. « Chi altri mai ha fatto un concordato così importante? », domandò a uno dei suoi amichevoli nemici pochi giorni dopo la fine del processo. Non v'era risposta a questa domanda, e i rivali dovettero ammettere la sua superiorità.

Il nipote cercò poi di incoraggiare lo zio: il ballo, disse, non era ancora finito; gli fece osservare che né Morgan, né Altman, né Widener o Gould erano stati riconosciuti colpevoli di alcun delitto, e perciò non v'era motivo che i Duveen li ignorassero. Gli fece pure notare che nessuna delle opere d'arte di proprietà dei Duveen era stata riconosciuta colpevole di alcun delitto e che inoltre, poiché tali opere erano proprietà di persone che teoricamente si potevano chiamare contrabbandieri, era ancor più urgente sbarazzarsene. D'altronde, aggiunse, i Duveen erano vittime di uno scherzo della cronologia legale, poiché se esisteva una legge, approvata nel 1909, che aboliva la dogana sulle importazioni delle opere d'arte che avessero più di vent'anni, il governo aveva multato i Duveen per esser stati profetici. (Nel 1930 infatti la legge fu riveduta, e fu abolita la dogana su tutte le opere d'arte che avevano più di cento anni). Nei giorni che precedettero il 1909, lo stesso Morgan aveva tenuto molte opere d'arte nella propria casa di Londra per non pagare gli enormi dazi doganali. Ma i Duveen erano degli educatori: essi erano andati negli Stati Uniti per affinare il gusto degli americani, cosa che non avrebbero potuto fare se avessero tenuto a Londra le loro opere d'arte. Infine, per dimostrare allo zio Henry come fossero in buona compagnia, Duveen gli fece osservare che proprio pochi anni prima la signora Jack Gardner di Boston aveva avuto di che lagnarsi amaramente della dogana.

Da lungo tempo, infatti, certi suoi amici cercavano di comprare in Italia, per conto suo, un affresco di Piero della Francesca. Il governo italiano non voleva concederne l'esportazione, ma finalmente nel 1906 gli amici della signora Gardner l'avevano spuntata. Quando il dipinto arrivò a Nuova York, assieme ad alcuni arazzi della collezione Charles M. Ffoulke e a un busto di marmo del cardinale Riario del Verrocchio, gli agenti

della dogana pretesero somme enormi. All'indomani un giornale di Boston proclamò la propria indignazione col seguente articolo:

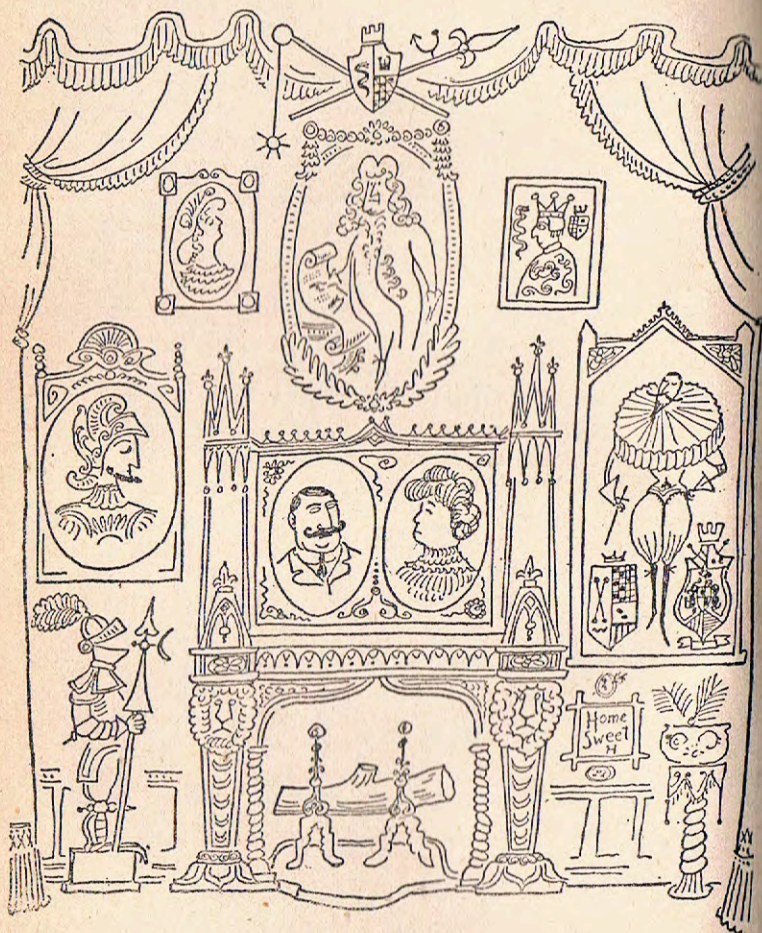
Quando sarà stato pagato il dazio doganale di 150 mila dollari su certi dipinti antichi, valutati 80.000 dollari, la signora J. L. Gardner si accorgerà forse di aver gravemente violato le leggi di questa grande e gloriosa repubblica, cercando di importare opere d'arte. La legge della nostra repubblica è molto severa verso tutti quegli sconsiderati che osano importare in America dipinti o statue od oggetti rari. Per essere benevolmente favoriti dalle leggi, costoro dovrebbero piuttosto importare dei cani. Un bull-dog brontolone, dagli occhi cisposi, dal pessimo carattere e dall'andatura sbilenca, del valore di 10.000 dollari, può essere importato senza pagare dogana. Un can barbone assolutamente inutile per se stesso e per l'umanità, che guaisce, urla e morde, ma che vale 8000 dollari, può essere importato liberamente. Un bassotto obeso, sgraziato e repulsivo, del valore di 5000 dollari, può essere importato anch'esso liberamente. È da prevedere che tutti i cittadini buoni e ricchi spenderanno i propri quattrini per ornare il Paese della Libertà con superbi esemplari di queste razze, e se le bestie avranno il pedigree *in regola, non dovranno pagare dogana. Ma un qualsiasi milionario che cerca di importare opere di Tiziano, di Rubens o di Turner, può dirsi fortunato se sfugge alla prigione. Tutto ciò prova che siamo un popolo logico, ragionevole e intelligentissimo.*

Joseph Duveen si accorse che i fastidi non vengono mai soli, come le spie, bensì a battaglioni. Quando gli echi del processo per contrabbando cominciavano a spegnersi, la ditta subì due batoste che furono, in un certo senso, ancor più catastrofiche. Nel 1913 morì Morgan, mentre aveva in corso molte trattative con i Duveen:

fu l'unica volta che mancò di parola allo zio Henry. Egli aveva un debito verso la ditta di 250.000 dollari, che furono subito pagati dagli eredi; ma quella cifra era un'inezia, se si pensa a ciò che i Duveen avrebbero guadagnato con lui se fosse vissuto.

Qualche mese dopo, Duveen ebbe un altro colpo, altrettanto grosso, per la morte di Altman. Poco dopo la fine del processo per contrabbando Duveen stava cercando di comprare la cosiddetta ''Piccola Madonna Cowper'' di Raffaello: se l'era cavata con poco più di 500 mila dollari in contanti, nonostante la ditta avesse appena versato al governo una somma pari a quella. Mentre Duveen si assumeva anche questo nuovo impegno, Altman aveva accettato di acquistare il dipinto per 750.000 dollari. Ma quando arrivò il Raffaello, Altman non era più di questo mondo. Comunque Duveen non poteva portare il lutto in eterno per la morte di Altman: doveva preoccuparsi del Raffaello, anche perché nella sua cerchia i clienti da tre-quarti-di-milione-di-dollari erano rari. Ma poiché l'accordo tra Altman e Duveen era stato verbale, gli esecutori testamentari di Altman, mancando le prove della vendita, rifiutarono di ritirare il quadro. (L'osservazione fatta da Duveen a proposito di Altman, cioè che viaggiava come un turista di Cook, non aveva certo predisposto in suo favore l'animo degli eredi). Per questo ripicco gli esecutori privarono il defunto Altman di quello che sarebbe stato uno dei pezzi più belli della sua collezione.

Joseph Duveen fu sempre in gara con la morte: quasi tutti i suoi clienti erano avanti con gli anni; e ora, travolto da questa serie di disastri, anche lo zio Henry voleva morire, ma il nipote glielo vietò. Era un lusso che la ditta non si poteva permettere: bisognava occuparsi del Raffaello. Perciò Duveen richiamò all'ordine lo zio Henry e lo mandò a Filadelfia da P. A. Widener, l'unico membro della banda, che si andava assottigliando, sufficientemente ricco per permettersi di comperare

il Raffaello. Non v'era tempo da perdere poiché la salute di Widener era delicata. (Difatti anch'egli morì due anni dopo). È probabile quindi che, quando Duveen spedì lo zio Henry in treno a Filadelfia, non gli permise di prendere l'accelerato. Lo zio Henry tornò a casa con il sacco pieno: aveva venduto il quadro a Widener per 700.000 dollari, 50.000 dollari meno di quello che il quadro avrebbe fruttato se la morte non avesse tolto Altman dalla circolazione. Ma, dopo tutto, di fronte a certi fatti inesorabili, anche Duveen era costretto a chinare la testa.

III

IL VENDITORE D'IMMORTALITÀ

Cinquant'anni fa, negli Stati Uniti, le attività che resero possibile l'avvento dell'èra di Duveen erano di proporzioni titaniche. Gli sforzi sovrumani e le poderose opere che si potevano ammirare nelle immense miniere di carbone e di ferro, nei fiorenti grandi magazzini, nelle prodigiose serie di negozi a prezzi popolari, nelle grandi opere di pubblica utilità e nelle reti ferroviarie, nei complessi bancari, nello stupefacente pullulare di imprese, raggiunsero il culmine con la fusione delle dieci gigantesche compagnie dell'acciaio nel "trust dei miliardi di dollari" di J. P. Morgan: fu l'apogeo del capitalismo, che fruttò ai capi una ricchezza materiale senza precedenti...

Tutti questi fatti erano di per se stessi interessanti e degni di lode, ma per Duveen rappresentavano soltanto l'*ouverture* della fantastica e dispendiosa opera che egli stesso si preparava a dirigere. I sovrani degli immensi regni commerciali del tempo erano ricchi di potenza, ma poveri di blasoni. Tutto era accaduto così rapidamente che la maggior parte dei milionari di quella èra poteva far risalire l'origine della propria fortuna alle lotte della sua stessa gioventù, nelle fattorie, negli uffici, nelle officine, o nelle macellerie, dietro il banco delle botteghe. William Randolph Hearst, Andrew Mellon, John D. Rockefeller junior e William C. Whitney rappresentavano un'eccezione: erano aristocratici, con una tradizione di ricchezza che risaliva alla generazione precedente. Ma

quasi tutti gli altri — H. E. Huntington, Henry Clay Frick, Andrew Carnegie, Benjamin Altman, P. A. B. Widener, E. T. Stotesbury e Samuel H. Kress — si ricordavano di un passato in maniche di camicia, nient'affatto grandioso. Come potevano cancellare quei ricordi? Come potevano sommergerli nello splendore? Duveen mostrò loro la via da seguire.

La passione di questi nuovi ricchi americani per l'ampliamento delle loro imprese industriali cedeva il passo a un ancor più intenso desiderio di costruirsi quel passato che mancava loro: essi volevano mascherare l'arrivismo facendo appello alle antiche tradizioni. Sarebbe stato piacevole pensare, entrando nel portone di casa a Pittsburgh, di essere uno stanco veneziano del Rinascimento di ritorno dall'aver posato per Tiziano; pensare, passando davanti a schiere di autentiche armature lucci-canti nella casa di Long Island, — dopo una giornata trascorsa con il proprio armaiolo privato, — che soltanto per un caso il tempo vi aveva collocato in un ufficio di contabilità, quando avreste potuto giostrare con altri re nel Torneo d'Amôre; tògliere la copertura di pesante damasco da una magnifica tavola da pranzo Luigi XIV per far posto alla lampada da ufficio dai riflessi verdi, alla cui luce esaminare i conti degli utili della sede di Saginaw nell'ultimo mese, e poi, rialzando la testa, dare un'occhiata di sfuggita al ritratto della signora Richard Brinsley Sheridan, e con un volo della fantasia immaginar di ordinare la portantina, perché la più graziosa ragazza di Londra vi stava aspettando per il tè.

Tutti i pomeriggi del sabato, un organista riempiva la galleria del palazzo di Frick, tra la Settantesima e la Quinta Strada, con le maestose note di "Il Rosario" e di "Fili d'argento tra l'oro", mentre Frick stesso sedeva su un trono Rinascimento, sotto un baldacchino, e ogni tanto alzava gli occhi dal *Saturday Evening Post* per contemplare i dipinti di van Dyck o di Rembrandt, oppure le improvvisazioni più gaie e scherzose di Fragonard e di Boucher. In quei momenti Frick doveva certamente provare la sensazione che il tempo soltanto lo separasse da Lorenzo e dagli altri Medici. Morgan invece affidò al dottor George C. Williamson, noto studioso d'arte, inglese, l'incarico di preparare i cataloghi della sua grande collezione. Per anni interi Williamson percorse tutto il mondo al fine di controllare l'autenticità e la storia di certi pezzi e sovraintendere al lavoro dei cataloghi: l'ultimo che egli portò a termine per il suo protettore fu *Il libro degli orologi di Morgan*. Per le illustrazioni furono usati fogli d'oro e d'argento di uno spessore tale da consentire l'esatta riproduzione dei disegni incisi sugli orologi stessi. Morgan era a Roma quando, il giorno di Natale del 1912, ricevette quel catalogo; egli telegrafò a Williamson a Nuova York: *È il più bel libro che io abbia mai visto*. E quel libro era sul comodino di Morgan quando egli morì a Roma all'inizio del 1913.

Duveen si vantava di capire molto meglio dei concorrenti la psicologia dei dodici suoi clienti più importanti. Nel suo strano vocabolario "capire la psicologia" voleva dire esser capace di indovinare il loro potere di assorbimento: data questa interpretazione la sua vanterìa non era senza motivo. Sapeva sempre, infatti, come trasferire l'interesse dei clienti — o, più esattamente, dei suoi *protégés*, — dal loro campo al proprio, e persuaderli, inoltre, che il suo era più nobile. È vero che, dopo aver passato la vita a far quattrini, i *protégés* di Duveen erano abbastanza ricchi per recarsi dovunque e permettersi qualsiasi cosa, ma essi non sapevano dove andare né che cosa fare, e neppure come starsene elegantemente senza far nulla. Dopo aver sfoggiato ostentatamente *yachts*, cavalli e case, gli americani non sapevano andar oltre, né avevano titoli nobiliari da guadagnarsi — o da comperare — a cui far onore, come in Europa; se essi fecero mai il tentativo di starsene con le mani in mano, trovarono un ostacolo nella tradizione puritana e democratica che riteneva peccaminosa una vita simile, sì che

ogni volta che vi si lasciavano andare provavano una sensazione di colpa.

Un giorno, sotto il sole dardeggiante dell'enorme patio di El Mirasol — la sua casa di Palm Beach — Stotesbury, in abito grigio a doppio petto, colletto alto e duro, e un panama calcato in testa, dichiarò a uno dei suoi architetti che aveva aggiunto di recente un'ala alla casa: « È costata troppo, per abitarvi soltanto tre mesi! ». E quando sua moglie spese 275.000 dollari per Wingwood House, la villa a Bar Harbor, egli ripeté la stessa frase. Ed era del medesimo parere per quanto riguardava Whitemarsh Hall e Winoga, le sue due case di Chestnut Hill. Un europeo altrettanto ricco che avesse trascorso novanta giorni in una delle proprie ville, avrebbe certo pensato che qualsiasi somma era giustificata se si partiva dal principio che novanta giorni erano una frazione di tempo che valeva la pena di godere, anche se poi egli se ne andava altrove. Quando i milionari americani di quel tempo dicevano: « Non mi importa quello che costa », soggiungevano dentro di sé: « purché io possa almeno farne mostra ». E ciò che essi volevano mettere in mostra doveva essere invidiabile e nello stesso tempo doveva servire a innalzarli di rango. Duveen fu quindi come la risposta a una invocazione.

Le trattative di Duveen con i monarchi americani erano condotte secondo una formula economica studiata a fondo. Più di una volta egli domandò a un probabile cliente: « Si rende conto, lei, che l'unica cosa per cui può pagare 100.000 dollari senza incorrere in altre spese per il suo mantenimento, è un quadro? Una volta comprato, le costa solamente poche centinaia di dollari ogni quindici anni per ripulirlo ». Era un argomento rivoluzionario per vendere, mirabilmente adatto ai sovrani americani, e, nel metterlo in evidenza, Duveen soddisfaceva a due desideri inconciliabili della sua piccola covata di clienti importanti: il desiderio delle spese stravaganti e quello dell'economia. Un altro argomento efficace per

vendere, di cui egli fece uso sovente, era: « Lei può sempre produrre altro denaro, ma se si lascia scappare questo quadro non ne troverà mai l'eguale, perché è unico ». Sacrosanta verità, che del resto i clienti di Duveen hanno sempre capito.

Dopo la morte di Duveen, la signora William Randolph Hearst è stata una delle persone che ha commentato più spassionatamente Duveen e la sua èra. La maggior parte della gente ricorda quel bizzarro individuo con un misto di acredine, di invidia e di ammirazione; in certi casi vi è soltanto acredine, ma è più facile trovare tutti questi sentimenti riuniti; e dopo la sua morte, avvenuta nel 1939, un famoso mercante rivale pronunciò un ambivalente elogio funebre: « Ne sentiamo la mancanza, però siamo contenti che se ne sia andato ». Certamente Duveen fece di tutto, durante la propria vita, per attenuare l'eventuale rimpianto che i rivali avrebbero potuto provare alla sua morte. La signora Hearst, donna che osservava i fenomeni della vita con simpatico distacco, voleva bene a Duveen, e capiva il suo punto di vista. Essa considerava la manìa collezionistica del marito e dei suoi amici (una cerchia che comprendeva Rockefeller, Mellon e molti altri) come un innocuo, benché dispendioso, esercizio di vanità, come qualcosa a cui essi si abbandonavano per alleggerire la tensione della vita quotidiana. A quei tempi non esistevano tasse, dichiarò essa recentemente parlando del passato, e gli uomini del suo gruppo consideravano cosa comune pagare 60.000 dollari per un paio di vasi cinesi. Aggiunse che l'uomo più ricco d'America — e lo descrisse affettuosamente come un « individuo gretto » — finì con lo spendere 1.000.000 di dollari per un arazzo. Definì Duveen « un commesso viaggiatore in finanziera », e aggiunse: « egli offriva cordialmente tutto se stesso ».

La competenza di Duveen era talmente rispettata da

suo marito e dagli altri suoi amici, che essi gli mostravano tremando di paura gli acquisti fatti prima di passare sotto la sua tutela. La signora Hearst ricordò una scena commovente. Il suo appartamento era « pieno di roba »: mobili antichi, dipinti, sculture, arazzi; ma il *clou* della collezione, l'orgoglio del marito, erano due bassorilievi con angeli del Rossellino (o presunti Rossellino). Essa descrisse il contegno di Duveen quando suo marito gli aveva mostrato per la prima volta l'appartamento. L'antiquario si moveva tra quella confusione di oggetti antichi, arazzi e statue, con l'aria di chi ha molti pensieri per la testa, ma è troppo educato per esprimerli. Finalmente il padrone di casa, sempre più abbattuto, sostò davanti ai due angeli. Duveen fece un'osservazione a fior di labbro, che gettò un dubbio sulla loro autenticità, e poi se ne andò, probabilmente per confortarsi con la contemplazione di qualche vero "Duveen" a casa propria. Alla sua partenza seguì un triste silenzio: Hearst era come un collegiale che, dopo essersi preparato per un esame, provi la sensazione di non averlo superato. All'improvviso egli si sentì invadere da atroci dubbi a proposito di tutta la collezione e gridò disperatamente alla signora Hearst: « Se quegli angeli sono falsi, allora è tutto falso! ».

La battaglia che Duveen perse nella campagna di logoramento intrapresa da Hearst e dai suoi amici affinché egli si decidesse a separarsi dalle sue proprietà tanto amate, fu seguita con attenzione dalla signora Hearst. Un episodio di questa lotta ebbe inizio un giorno in cui la signora e il marito ebbero una divergenza di opinioni a proposito di una questione insignificante. Tutto turbato, Hearst uscì di casa con un gran desiderio di conforto, e, a differenza di ciò che molti mariti avrebbero fatto nella stessa circostanza, andò a cercare consolazione nella galleria di Duveen, nella Quinta Strada. Quando Hearst fece la sua entrata, Duveen stava per andarsene con un ritratto di van Dyck, "La regina Enrichetta

Maria con Jeffrey Hudson e una scimmia"; tuttavia gli permise di dare una rapida occhiata alla regina e ai suoi compagni. In certo modo, per Hearst, quella fuggevole visione fu la medicina adatta; egli sentì che se avesse potuto possedere la regina Enrichetta si sarebbe rasserenato. Per sfortuna Duveen, nonostante volesse molto bene a Hearst, non poteva offrirgli quel calmante: aveva promesso la regina Enrichetta a Lady Duveen, e non poteva rimangiarsi la promessa. I suoi rapporti familiari, infatti, erano un po' delicati a causa della grande instabilità dei mobili e degli arredi di casa, e ciò perché la pusillanime incapacità del marito di opporre un rifiuto a uomini come Hearst, faceva sì che Lady Duveen dovesse molte volte costatare, al mattino, la sparizione di certi oggetti graziosi e familiari che pure erano al loro posto la sera prima.

Dopo questo rifiuto la regina Enrichetta sembrò a Hearst ancora più desiderabile, ed egli insistette per averla. Dittatore nel proprio regno, egli non era abituato a sentirsi negare una cosa che desiderava appassionatamente. Alle suppliche di Hearst, Duveen si fece piagnucoloso e implorò l'altro di guardare le cose dal suo punto di vista. Ma Hearst non voleva sentir ragione: in quei pochi minuti il portarsi a casa Enrichetta era diventata per lui una necessità vitale; ma, sfortunatamente, lo era anche per Duveen. Ne seguì un interminabile tira e molla, e alla fine Duveen accennò al fatto che, se avesse permesso a Hearst di portarsi a casa Enrichetta, avrebbe dovuto fargli pagare a così caro prezzo quel privilegio, che gli consigliava di non insistere. Hearst, imperturbabile, comprese allora di avere in mano Duveen. Il tira e molla continuò ancora per un poco, ma senza più dubbi sulla vittoria di Hearst, e finalmente Duveen, con la convinzione sentimentale che il bisogno di Hearst fosse maggiore del proprio, si arrese. « Va bene, se la prenda », disse. « Prezzo: 375.000 dollari ».

Quando Hearst arrivò a casa il suo entusiasmo per Enrichetta cominciava già a raffreddarsi; forse aveva speso troppo per curare con tanta sollecitudine un passeggero malessere, e provò un po' di vergogna quando dovette confessare alla signora Hearst ciò che aveva commesso. « Ho fatto qualcosa di terribile », dichiarò, « sono andato da Joe Duveen e ho comprato un quadro », e continuò a raccontare d'averlo pagato 375.000 dollari; dolcemente la signora Hearst gli fece osservare che, quando era sconvolta lei, usciva e si comperava tutt'al più un cappello. Ad ogni modo quando vide il van Dyck ne rimase subito conquistata e allora propose al marito di dimenticare l'intera faccenda. « Il fatto è », soggiunge la signora Hearst raccontando l'episodio, « che non si poteva comprare nulla da Duveen! Ogni pezzo era riservato all'uno o all'altro, o promesso alla moglie, o per certe ragioni egli non era ancora deciso a venderlo. Rockefeller, per esempio, faceva modestamente collezione di mattonelle colorate e altri oggetti; un giorno sentì che Duveen aveva qualcosa di meglio e andò da lui per comprare, senza però riuscirvi perché Duveen non volle vendergli niente. E questo succedeva anche a mio marito e ai suoi amici ». Di tutti coloro che si sono meravigliati per il miracoloso metodo di vendita di Duveen, nessuno forse più della signora Hearst lo ha definito tanto acutamente. Con un accorato senso di sincera simpatia per il vecchio amico essa concluse: « Duveen non voleva vendere la propria roba, ma gli altri lo tormentavano finché era costretto a cedere ».

La signora Hearst ricordava un altro fatto strano a proposito del marito e dei suoi amici, cioè la loro predilezione per i cataloghi: « Essi erano sempre in cerca di cose dalle quali potesse nascere un libro »; e osservando uomini della propria cerchia nel loro accanimento per il collezionismo: « In fondo », commentava, « è un libro bell'e fatto ». Con questa rapida osservazione essa aveva riassunto una delle manovre base della tecnica di vendita duveeniana. Se i milionari dell'èra di Duveen non potevano diventare *lords* e *ladies*, potevano però comperare ritratti di famiglia e altre opere d'arte appartenute per secoli a *lords* e a *ladies;* e questo rafforzava la loro sensazione di identificarsi con la nobiltà britannica e i grandi governanti e i prìncipi mercanti del Rinascimento, e di sentirsi pari ad essi.

Nella provenienza di molte opere di Duveen, o nella storia del loro antico proprietario, figuravano nomi di re e di favorite di re: Carlo I d'Inghilterra, Francesco I di Francia, i vari Luigi, la Du Barry, la Pompadour. Bernard Berenson, eminente autorità della storia dell'arte, disse una volta riferendosi al mercato americano: « È molto più facile vendere un quadro di second'ordine appartenuto a un qualunque nobile inglese, che uno di prim'ordine appartenuto alla nobiltà italiana »: perché i milionari americani conoscevano il Debrett, mentre avevano una conoscenza superficialissima dell'Almanacco di Gotha. Emily Genauer, critico d'arte dell'*Herald Tribune*, ha parlato appunto una volta, in un suo articolo, del ''valore dell'esca''; un esempio se ne ebbe tra i collezionisti americani dopo la morte del vecchio Morgan, a proposito del valore attribuito al possesso di un ''pezzo Morgan''. Infatti, sebbene costui fosse un collezionista dal gusto incerto, pari alla sua avidità (''un collezionista di libretti di assegni'', lo ha soprannominato uno dei suoi biografi, John Kennedy Winkler), egli seppe creare, soltanto con il peso del proprio nome, la sensazione di una provenienza preziosa.

Per rafforzare nei propri clienti il senso di vicinanza ai grandi nomi del passato, per inserirli saldamente nel campo storico dell'onore, Duveen portò all'apoteosi il Catalogo e, a un livello più basso, l'Opuscolo. Raramente si è visto un mezzo più ingegnoso, per adulare l'*ego*, di queste pubblicazioni di Duveen. Per ogni dipinto da lui ven-

duto, il defunto H. McCall, suo bibliotecario sempre sovraccarico di lavoro, preparava un opuscolo gratuito con la storia delle successive proprietà, i luoghi in cui era stato esposto, il suo rapporto con la carriera dell'artista, ecc. ecc. McCall, persona distinta e attento studioso, compilava bellissimi opuscoli; e mentre H. E. Huntington, che non era un avido lettore, accordava ai propri soltanto un'occhiata distratta, Jules Bache li imparava a memoria. Quando un cliente possedeva una quantità sufficiente di opuscoli era pronto per un'investitura ancor più importante, cioè il catalogo di Duveen con la descrizione dell'intera collezione, eseguito generalmente a proprie spese. Qualche catalogo veniva preparato da McCall, ma per altri Duveen radunava i più famosi esperti del mondo, che a volte dedicavano mesi interi alla loro preparazione. La carta per i cataloghi veniva di solito ordinata in Francia, e recava nella filigrana il nome del collezionista. Su una pagina era stampata la provenienza del dipinto; i nomi dei più famosi proprietari servivano a coprire decorosamente la filigrana, e sulla pagina a fronte spiccava una riproduzione del quadro. Quei cataloghi erano di per se stessi costose opere d'arte (potevano costare perfino 50.000 o 60.000 dollari), ma erano anche poco maneggevoli.

Un Natale, Duveen pubblicò per Kress un libro sontuoso: *La collezione di dipinti, sculture, ecc. di Samuel H. Kress*. Pesava tanto che non si poteva quasi sollevarlo. Nondimeno nel titolo v'era una certa esagerazione poiché il libro conteneva soltanto la storia e le riproduzioni dei pezzi che Duveen aveva venduto a Kress, ignorando cioè completamente la vastità degli altri suoi acquisti; ma poiché questi provenivano da altri antiquari Duveen li considerava inesistenti.

Un'altra opera che Duveen pubblicò per Kress, — questa come antipasto anziché come dolce — furono i tre enormi ed enciclopedici volumi sulle medaglie e i bronzi della collezione Gustavo Dreyfus. Duveen li fece

redigere da competenti e stampare elegantemente, a proprie spese, dalla Oxford University Press. Erano volumi imponenti anche se quasi inamovibili, e quando Duveen li mostrò a Kress, quest'ultimo si persuase che valeva la pena di possedere tutti gli oggetti che potevano dar origine a libri così massicci e così belli. Egli comprò quindi l'intera collezione di bronzi e medaglie: per essere esatti, la comprò, ma per molti anni non mandò a ritirarla, lasciandola nelle cantine di Duveen; e quando domandarono a un conoscente di Kress per quale ragione egli non si portava a casa quegli oggetti: « Mah », rispose costui, « sono talmente pesanti! ».

Duveen faceva oscillare davanti ai clienti avidi di libri la canonizzazione del catalogo, così come si fa oscillare la proverbiale carota davanti a un asino; con l'unica differenza che la carota dovevano pagarsela loro. Egli non preparava cataloghi a chiunque, e quando certi clienti gli domandavano perché essi non potevano averne uno, Duveen faceva notare che la loro collezione non era ancora pronta per essere santificata. Era disposto a preparargliela, s'intende, era al loro servizio; ma i grandi dipinti non si ottenevano così facilmente come i quattrini: e comprare un "Duveen" non era cosa semplice, neppure per Duveen. In seguito egli si accorse che la pubblicazione di un catalogo costituiva un tranello; infatti l'asino, una volta ottenuta la carota, non aveva più fame, e i clienti si rifiutavano di comperare un quadro importante, non perché non fosse bello, ma perché era troppo tardi per includerlo nel catalogo. Giunto in possesso del catalogo, il cliente sentiva di trovarsi ormai in nobile compagnia, e ciò senza aver più nulla da fare, se non sollevare il pesante volume e sfogliarne le pagine ammirando di sfuggita il proprio nome nella filigrana. Duveen procedette quindi con molta cautela nella pubblicazione dei cataloghi successivi; li lasciava intravedere, ma non li concedeva.

La creazione del catalogo Bache ebbe una storia un

po' agitata: Bache glielo chiese, e Duveen rispose che avrebbe cercato di affidarlo al noto storico dell'arte W. R. Valentiner; invece ne diede incarico a McCall, chiedendo poi a Valentiner un'introduzione. Ma quest'ultimo dichiarò che non avrebbe acconsentito se non fossero state tolte certe opere d'arte, e poiché esse erano già appese in casa Bache, Duveen rinunciò all'idea dell'introduzione e portò il libro a Bache. « Dov'è Valentiner? », chiese il collezionista. Duveen rispose che Valentiner avrebbe preteso il proprio nome troppo in grande; e poiché egli non aveva voluto che il nome di Bache fosse rimpicciolito, si era rifiutato a che vi apparisse quello di Valentiner. In conclusione Bache fu molto orgoglioso del suo catalogo, la cui epigrafe diceva: "Dobbiamo amare l'altissimo quando lo vediamo. Tennyson". Duveen era d'accordo con Tennyson.

Duveen non vendeva soltanto consigli a buon mercato, segni esteriori d'importanza sociale, e filigrane: vendeva l'immortalità; e poiché quasi tutti i suoi protetti erano uomini anziani, il compito di farli anelare all'immortalità non era difficile. Poco dopo la prima guerra mondiale Duveen si rese conto che il proprio avvenire non consisteva soltanto nel vendere i quadri pezzo per pezzo, bensì nel vendere l'idea di formare collezioni che assicurassero automaticamente l'immortalità ai clienti. Ognuno dei milionari di Duveen ambiva a un personale preannunzio dell'immortalità offerta da Duveen e, se possibile, a un preannunzio più potente di quello offerto agli altri milionari. In tal modo l'immortalità fu posta su una base di concorrenza.

Quando il vecchio Morgan morì, gran parte della sua collezione fu messa in vendita. Lo zio Henry aveva procurato a Morgan la collezione di porcellane cinesi, nota come la più importante del mondo, e Duveen la ricomprò. Tre suoi pupilli favoriti — Frick, Widener, Rockefeller — la volevano poiché essa offriva una rapida successione al prestigio, e Duveen doveva decidere su chi lasciar cadere il mantello di Morgan. Egli decise infine di lasciarlo cadere su tutti e tre: ognuno di essi doveva avere un terzo della collezione. Ma come era possibile dividerla equamente? La soluzione di questo dilemma fu un capolavoro di diplomazia, poiché Duveen non voleva offendere nessuno dei suoi brillanti allievi, e in special modo non voleva offendere Frick, che stava ancora trattando con altri antiquari e che era un amante delle cose belle, insofferente di intralci, e in possesso di larghe possibilità per soddisfare la propria passione. Duveen decise perciò di proporre a tutti e tre la prima scelta, offrendo a ognuno di quei cacciatori d'immortalità l'opzione su una parte della raccolta. Tale piano causò un certo attrito fra gli oggetti della sua benevolenza, ma è noto che Frick credeva (probabilmente senza che Duveen lo scoraggiasse) di aver avuto l'opzione per il lotto migliore, e, da quanto se ne sa oggi, anche gli altri due aspiranti nutrivano la certezza di essere i favoriti. Duveen dispose nello stesso modo della collezione di bronzi di Morgan, e ancora una volta diede a Frick l'opzione su quello che costui credeva essere il lotto migliore. Per tutta la vita Duveen dovette camminare su di una corda tesa fra uomini invasi dalla bramosia di rendersi immortali mediante le manifestazioni più raffinate del suo buon gusto.

Le tecniche del commercio, di cui i milionari americani si erano ormai impadroniti, diventavano inutili se opposte a quelle di Duveen. Questi continuava a insistere sul fatto che era facile procurarsi quadri da 50.000 dollari; difficilissimo, invece, procurarsi quelli da 250.000. Un amico perito d'arte confidò a Duveen che uno squisito capolavoro era in vendita a Londra a un prezzo molto ragionevole. « A quanto? », domandò Duveen. « Credo lo potreste avere per 300 sterline », rispose l'amico. « Non posso proprio permettermi di comperare un quadro che costa solamente 300 sterline », ribatté Duveen.

Una volta, trovandosi a pranzo in casa di amici, rimase urtato nel vedere appeso a una parete un bel Monet. Egli manifestò allora un prepotente amore per il quadro, e il suo cliente, il cui interesse era forse sollecitato dall'improvviso rovesciarsi delle loro posizioni, gli domandò a quanto sarebbe arrivata tale passione espressa in dollari. Duveen — nessuno più di lui era abituato ai prezzi di Duveen — gli disse esattamente quanto valeva il suo amore; l'affare fu concluso e l'antiquario portò il quadro con sé. Non se ne sentì mai più parlare: e quando coloro che erano a conoscenza del fatto gli domandavano dove fosse il dipinto, egli rispondeva evasivamente. L'ex proprietario lo accusò, scherzando, di averlo rivenduto con un guadagno smisurato; ma con un amico intimo Duveen ammise di averlo comprato per nasconderlo nel proprio magazzino. « Non volevo che quell'individuo si abituasse a comperare quadri moderni », spiegò. « Ce ne sono troppi ». Infatti Duveen non volle mai vendere quadri dipinti dopo il 1800, perché la prolificità dei pittori del secolo diciannovesimo avrebbe sconvolto gravemente il suo sistema, fondato sulla rarità del pezzo.

Verso la fine della propria vita Duveen ebbe a dire: « Salvo Rembrandt o Franz Hals, non comprerò mai pittori che non siano italiani. Posso vendere qualsiasi Rembrandt o Franz Hals, per quanto brutto: ma quando si arriva al Rinascimento si trova la bellezza fisica; e i miei clienti vogliono la bellezza fisica ». Qualche volta, tuttavia, egli violava la regola. Comperò una "Madre con fanciullo" di Reynolds, perché gli parve un quadro di prim'ordine, anche se la madre aveva un aspetto troppo dimesso. Forse egli contava sulla massima americana, per cui una madre non è mai brutta e goffa; ma in tal caso la sua fede fu mal riposta poiché i clienti non volevano una madre brutta, e il dipinto fu poi venduto all'asta e comprato da John G. Johnson, avvocato di Filadelfia, uno dei più acuti collezionisti americani. I clienti di Duveen non soltanto non volevano madri brut-

te, ma erano insensibili alle donne grasse. Si creò così una certa freddezza tra loro e Rubens, sì che diventò difficile per Duveen soddisfare la sua predilezione per quel pittore.

Egli era abbastanza prudente per non cedere ai propri gusti personali, considerando ciò un segno d'egoismo; una volta, tuttavia, perse la testa e comprò una Madonna di Rubens; ma a pulitura avvenuta la Madonna si rivelò per una madre che allattava: c'era di che scoraggiare Duveen, comunque egli dovette lasciare il Rubens tale e quale. E poiché i suoi clienti, oltre a mostrare indifferenza per le madri brutte e le donne grasse, erano indifferenti verso le madri che allattavano, Duveen fu costretto a relegare anche quel dipinto nel sotterraneo. Più tardi scoprì che i clienti non erano ben disposti neppure verso i pirati dall'aria feroce. Aveva infatti comprato un Velasquez vigorosissimo, che realizzava in tutto e per tutto la sua opinione di come dovesse essere un pirata; ne andava pazzo, ma non riuscì a far condividere il suo entusiasmo a nessuno dei propri clienti. Dicevano che il pirata assomigliava troppo a un *desesperado*... e quella era proprio la ragione per cui piaceva tanto a Duveen. Così anche il Velasquez finì nelle cantine già piene di scarti famosi.

Un giorno Duveen incontrò nella Quinta Strada l'artista americano Maurice Sterne. « Ho due Tintoretto, Maurice », disse Duveen. « Vorrei tu li vedessi prima che io li metta in cantina ». Sterne andò al "Ministero della Marina" e i Tintoretto — due ritratti d'uomo — lo lasciarono senza fiato. « Perché li metti in cantina? », domandò. « Li puoi vendere senza fatica ». « Per sfortuna sono uomini », rispose Duveen. « Se fossero donne, o meglio se fossero donne carine, le potrei vendere tre volte ». Fece poi vedere a Sterne anche due ottimi dipinti della scuola di Giotto, non però di maestri di primo piano. Anche quelli erano destinati alla cantina. « Non li posso vendere », affermò recisamente. « In America vogliono

solo il meglio del meglio. Se avessi la Cappella Sistina, la potrei vendere sei volte domani stesso ».

Bisognava che Duveen non sbagliasse mai, né a proposito di un quadro, né a proposito del cliente a cui lo offriva, poiché quando il quadro era stato rifiutato una volta gli altri clienti lo venivano a sapere e si tenevano sulla difensiva. Tuttavia non sempre egli poteva evitare errori nell'appaiare clienti e dipinti, e tali errori accrescevano il contenuto delle cantine. V'erano poi pericoli imprevedibili, come quelli dei dipinti rifiutati per ragioni morali. Riuscì a vendere un ritratto della signora Elliot, di Gainsborough, soltanto perché l'acquirente fu informato troppo tardi che la suddetta signora era scappata col proprio giardiniere; ma in altre occasioni scandalosi pettegolezzi mandarono a monte le vendite, e i quadri censurati finirono in cantina. Per di più Duveen diventò un avido collezionista di quadri che non gli piacevano, tra cui i dipinti della scuola di Barbizon e gli altri perdonabili errori commessi dai clienti prima di diventare suoi pupilli. Egli li comprò tutti per le sue cantine, e vendette invece ai clienti, in opportuna sostituzione di questi, altri dipinti, senza dimenticarsi, nel fissare i prezzi, le somme liberalmente pagate per i loro sbagli.

Con l'andar degli anni nei sotterranei di Duveen si accumulò una quantità di madri che allattavano, di donne brutte, di pirati poco attraenti e di uomini senza donne; una quantità di capolavori non di prim'ordine, di dipinti che erano stati capolavori, ma che non potevano essere restaurati, di quadri colpevoli soltanto di esser stati rifiutati da un cliente, di opere della scuola di Barbizon, di quadri moderni. Queste cantine contenevano un miscuglio meraviglioso e sconcertante di pezzi provenienti dalle quadrerie di re, di favorite di re, di regine, di arcivescovi, di cardinali e di miliardari, per non parlare di un caos di mobili e di oggetti d'arte: pale d'altare, credenze, armature, arazzi e troni. In un

certo senso quelle cantine, piene com'erano di belle cose, riassumevano l'eccentricità dei sistemi di vendita di Duveen. Il valore di quella bizzarra raccolta diventò incalcolabile; amici e consiglieri finanziari continuavano a importunarlo perché ne vendesse una parte: « Venda le cantine », lo supplicava il suo amministratore; « venda le cantine e paghi i debiti ». Duveen voleva bene alle proprie cantine, e non si accorgeva di avere debiti.

Gli fu suggerito una volta che, se non voleva vendere il contenuto delle cantine col proprio nome, avrebbe potuto dare la roba a Knoedler, che ne avrebbe tratto per lui un immenso guadagno. Ma Duveen non poteva permettere che il rivale si prendesse una porzione delle cantine; ne provava una fitta di gelosia, come chi senta che l'amante respinta sta meditando un altro legame. « Perché devo procurare affari a Knoedler con la mia roba? », domandava in tono scherzoso, ignorando completamente il fatto che Knoedler era già un ottimo affarista. E finì per tenersi le cantine: i ''Duveen'' in cantina rimanevano pur sempre dei ''Duveen''.

L'acquisto di dipinti di second'ordine si dimostrò talvolta vantaggioso per Duveen. Un giorno, nel salotto di una personalità dell'ambiente diplomatico inglese, egli vide un orribile dipinto che il diplomatico aveva comperato in gioventù per poche centinaia di sterline. Duveen chiese se poteva acquistarlo. (''Certi europei di quel tempo erano così ricchi, che si trovavano sempre all'asciutto'', ha detto Berenson). L'altro disse di sì e, senza domandargli quanto ne voleva, Duveen gli versò seduta stante 10.000 sterline. Il diplomatico ne dedusse che Duveen era non soltanto un conoscitore, ma anche un *gentleman* al disopra delle avvilenti piccinerie del contrattare, e più tardi gli fornì, di tanto in tanto, informazioni su quadri che i suoi amici erano disposti a vendere, anche se qualcuno trovò da dire che egli faceva da galoppino a Duveen: un galoppino coltissimo, del resto, perfettamente informato e non retribuito. Duveen segnò

il proprio acquisto di 10.000 sterline in pura perdita, ma i quadri comprati dagli amici del diplomatico gli procurarono un guadagno molte volte superiore a tale investimento.

Duveen modificava talvolta la propria tecnica adulatoria. Durante una visita a Clarence Mackay, poco tempo dopo averlo conosciuto, nella sua residenza di Roslyn a Harbor Hill, lo sguardo di Duveen fu attirato da certi arazzi alle pareti. « Questi arazzi, caro signor Mackay, sono molto belli, ma non abbastanza belli per lei », disse. « Non posso permettere che se li tenga nel suo castello. Glieli comprerò, poiché ho un cliente per il quale vanno bene, e glieli pagherò 35.000 dollari ». Mackay acconsentì; l'assegno di Duveen arrivò l'indomani e l'incredulo Mackay spedì gli arazzi. Essi andarono dritti filati nelle cantine di Duveen, però Mackay diventò uno dei suoi migliori clienti.

A paragone dei propri clienti Duveen era un novellino in affari; e tuttavia aveva quasi sempre la meglio su di loro. Quando essi cominciavano a parlare di prezzi, egli si metteva a parlare di valori; valori che, naturalmente, egli stesso aveva creato. E se i clienti si lamentavano dei prezzi dei suoi capolavori, Duveen metteva in atto, talvolta abilmente, talvolta brutalmente, la sua minaccia capitale, cioè che egli conosceva un altro collezionista il cui senso dei valori era più acuto e il cui gusto era tutt'altro che volgare. Questo collezionista rivale era la sua carta decisiva; egli sapeva sfruttare la rivalità in acume e perfino la rivalità in filantropia. Il debole di Carnegie, che consisteva nel far donazioni di biblioteche, destò in Frick una singolare avversione. Quella mania di Carnegie lo disgustava. « Che scopo c'è di dare biblioteche a tutte queste città, che andranno in malora nel tentativo di tenerle al corrente? », domandava Frick. Duveen gli offrì qualcosa che aveva uno scopo, e, insieme,

l'occasione di rovesciare Carnegie, che Frick detestava.

È stato detto che Kress, uno dei maggiori clienti di Duveen, provava più gusto a contrattare con Duveen il prezzo di un quadro, che non a possedere il quadro stesso. Egli comperava le cose d'arte su tale scala che, quando qualcuno gli domandava dove si trovasse un certo quadro, non sapeva dire altro che egli credeva fosse ''nel terzo lotto venuto da Duveen''. Di solito Duveen mostrava ai clienti un quadro alla volta; lo faceva porre su di un cavalletto nella propria galleria, faceva una dissertazione sull'artista e sui meriti speciali dell'opera in questione, e si eccitava in un crescendo di entusiasmo irresistibile. Con certi clienti che avevano fatto fortuna comprando all'ingrosso e rivendendo al minuto, quel particolare metodo di vendita non aveva però molto successo. Kress si annoiava a guardare un quadro per volta, e un giorno, durante una visita alla galleria, chiese a Duveen di vederne parecchi insieme. L'antiquario, seccato, ordinò di portarne altri. Kress li ammirò e domandò il prezzo del lotto. Duveen indicò allora il prezzo di ogni singolo quadro e fece la somma. « Non c'è uno sconto, quando si compra a lotti? », chiese, per abitudine, Kress. Duveen rispose di no. Kress si alzò di scatto dichiarando: « Non mi interessano », e se ne andò.

Sei mesi più tardi tornò alla galleria e chiese a Duveen con aria noncurante: « Ha ancora quel lotto di quadri che vidi quel giorno? ». « Li ho ancora », rispose Duveen; « li ho tenuti da parte proprio per lei ». Kress li guardò daccapo: « Quanto le offrii l'ultima volta? ». « L'ultima volta », rispose amichevolmente Duveen, « mi fece un'offerta così bassa che non me la ricordo neppure ». « Qual è il prezzo ora? ». Duveen disse lo stesso prezzo, e i due uomini ripeterono la scenetta di sei mesi prima. « In tal caso », dichiarò Kress alzandosi — nei suoi colloqui con Duveen, Kress finiva immancabilmente con lo scattare in piedi — « non li tenga più da parte per me. Non mi interessano più ».

L'antiquario si tenne i quadri, e in séguito Kress li comprò, naturalmente al prezzo di Duveen. Più tardi costui ebbe a raccontare che quando Kress gli aveva ridomandato se possedesse ancora i dipinti, egli aveva capito di averglieli ormai venduti.

Dopo quella prima transazione con Duveen, Kress dichiarò a un amico che non sarebbe più tornato da lui a causa dei prezzi. E quando inevitabilmente vi tornò, l'amico gli chiese: « Credevo che tu non saresti più andato da Duveen. Che cosa ti ci ha fatto tornare? ». « Sono tornato perché ha cose che non posso trovare altrove », rispose Kress. Diceva la pura verità, e una verità che ogni cliente di Duveen dovette scoprire da solo.

Una volta Duveen fu costretto ad accordare a un cliente, già persuaso di tale verità, uno sconto molto maggiore di quello praticato a Kress. La signora Gilbert Miller, figlia di Jules Bache, entrò un giorno da Duveen per veder certi quadri che suo padre aveva in animo di comperare. Duveen non c'era, c'era invece il suo segretario, Bertram Boggis. I quadri non entusiasmarono la signora, ma poiché suo padre li voleva comperare e Duveen li voleva vendere, essa sapeva che fra poco sarebbero stati appesi nella casa paterna, e che in futuro avrebbe avuto tutto il tempo di guardarli. Senza farsi grandi illusioni, chiese a Bertram Boggis se non c'era niente in giro che avesse meno di quattro secoli. Boggis la condusse allora in un'altra stanza e le mostrò "Don Manuel Osorio de Zuniga" di Goya, il piccolo "Ragazzo in rosso" che, grazie alle riproduzioni, è diventato uno dei quadri più famosi del mondo. La signora Miller si innamorò del "Ragazzo in rosso", così come in una precedente occasione H. E. Huntington si era innamorato del "Ragazzo in azzurro", e, tornata a casa, dichiarò al padre che non avrebbe più potuto affrontare l'avvenire senza la compagnia del "Ragazzo in rosso". Bache, che era un padre indulgente, confidò a Duveen la passione della figlia; e Duveen, che

amava incoraggiare le faccende amorose specialmente quando sbocciavano nella sua galleria, lodò il gusto della signora Miller e chiese 275.000 dollari per soddisfare quella passione. Bache accettò immediatamente, con la sensazione di aver ottenuto un favore.

Il genero di Bache, il regista Gilbert Miller, si mostrò invece meno riconoscente. Per prima cosa, dichiarò, non esisteva un Goya che valesse 275.000 dollari. (Il gran pubblico conosceva Goya meno di adesso; infatti le numerose esposizioni dello stesso "Ragazzo in rosso" hanno aiutato ad accrescerne la popolarità). Era poi perseguitato dall'impressione di aver già incontrato in qualche luogo il "Ragazzo in rosso", e in circostanze che non avevano niente in comune con quadri da 275.000 dollari.

Miller si mise perciò alla ricerca della provenienza del quadro e scoperse che era appartenuto alla moglie del commediografo francese Henry Bernstein. Qui Miller si trovava sul proprio terreno e andò a trovare Bernstein. « Henry », gli disse, « ho l'impressione di conoscere quel dipinto e d'averlo già visto ». « Certamente l'hai visto », rispose Bernstein, « l'ho adoperato per la messa in scena della *Galerie des Glaces* » (commedia di Bernstein recitata a Parigi nel 1924, con Charles Boyer come protagonista e con il "Ragazzo in rosso" che faceva da tappezzeria). « Quanto ti hanno dato per quel quadro, quando l'hai venduto? », domandò allora Miller. Bernstein raccontò che sua moglie e lui l'avevano venduto in un momento di secca a un mercante di Parigi per 50.000 dollari. Miller tornò trionfante da sua moglie, ed ambedue si recarono trionfanti dal padre di lei.

Il loro atteggiamento nei confronti di Duveen era stato per lungo tempo circospetto, mentre quello di Bache era, naturalmente, di pura idolatria; ma ora erano sicuri di poter finalmente, grazie a questa informazione, trasformare il credente in un apostata: rimasero però delusi, giacché Bache non vedeva niente di male nel fatto che Duveen avesse chiesto 275.000 dollari per un quadro pa-

gato 50.000. Miller andò allora da Duveen, il quale, in via amichevole, ridusse il prezzo a 115.000 dollari. Era tutto quello che poteva fare, dichiarò Duveen, perché aveva sostenuto spese ingenti per procurarsi il quadro. Miller tornò dal suocero portandogli in regalo la notevolissima somma scontata, quale stupefacente riprova che Duveen faceva pagare i propri servigi a peso d'oro. « Date le circostanze, non sono dello stesso parere », ribatté Bache imperturbabile. Miller domandò quali fossero le circostanze: allora Bache si arrese e confessò. Spiegò che il prezzo non era così eccessivo come poteva sembrare a un osservatore superficiale: anni prima egli aveva concluso un patto segreto con Duveen, cioè che se Duveen gli avesse offerto un quadro di grande importanza, egli gli avrebbe dato un guadagno del cento per cento. Se si teneva conto delle spese sostenute da Duveen per procurarsi il ''Ragazzo in rosso'', il prezzo da lui chiesto in origine era onesto.

Miller esplose: « Ma perché hai concluso un simile patto con lui? ». Bache diede allora una spiegazione che dovrebbe certamente avere il primo posto negli annali della modestia. « Stammi a sentire, Gilbert », egli disse, con la pazienza della saggezza pratica dinanzi allo spettacolo di quell'esplosiva immaturità. « Duveen ha per clienti gli uomini più famosi del mondo. Ha Mellon. Perché dovrebbe dare un quadro di prim'ordine a me, quando lo può dare a Mellon? ». Mentre Bache spiegava, Miller notò che il suocero pareva meravigliato di essere riuscito, con la sola promessa di un guadagno così ragionevole, ad attirare l'attenzione di Duveen.

Ricordando con Miller questo episodio, un collezionista di nascita più recente, Albert D. Lasker, fece una esatta osservazione a proposito dei propri esordi quale compratore di quadri. « Poiché ero un collezionista novizio », spiegò con una modestia non molto dissimile da quella di Bache, « prevedevo di dover pagare i più alti prezzi per procurarmi qualche capolavoro. Quello che

non mi aspettavo, e che dovevo scoprire, era che avrei dovuto versare una forte commissione per il privilegio di pagare prezzi altissimi! ».

In sostanza, Duveen era il re di una monarchia non costituzionale; i clienti maggiori — uomini come Frick, Morgan, P. A. B. Widener, Rockefeller e Kress — facevano parte del suo Gabinetto, e Duveen fece in modo di lasciare a ciascuno di essi la speranza di diventare un giorno Primo Ministro; i clienti di categoria più bassa — Bache, Henry Goldman, Edsel Ford, Elbert H. Gary — erano invece silenziose ed entusiaste comparse, paghe di sostenere il loro capo.

Duveen non aveva prevenzioni nella scelta degli allievi: sovente prodigava la propria sapienza ai clienti di second'ordine, e perfino a coloro ch'egli considerava come persone di minima importanza. Hearst apparteneva appunto a quest'ultima categoria; forse, in tutta la sua carriera di collezionista, non aveva speso da Duveen più di 5.000.000 di dollari; e per giunta era ciò che Duveen definiva un accumulatore, anziché un collezionista. Duveen faceva una grande distinzione fra l'uno e l'altro; e, secondo lui, il simultaneo interesse di Hearst per gli stambecchi, i lama, e i castelli nel Galles, non gli consentiva di raggiungere le eccelse altitudini nelle quali lo stesso Duveen amava operare. Egli fu sempre in lotta con le frivole distrazioni dei propri clienti, e si sforzò senza posa di concentrare la loro passione sulle opere d'arte. Un giorno Bache, che era uno dei suoi pupilli favoriti, comprò distrattamente da uno dei maggiori rivali italiani di Duveen, il conte Alessandro Contini, una pagina miniata di un codice antico, opera di un artista poco noto, per 37.500 dollari. Bache mostrò la pagina al suo maestro, e Duveen fu gentile: non lo rimproverò, anzi gli parlò dolcemente: « Non disperdere le tue forze, Julie », gli disse con l'aria stanca di chi è stato messo duramente alla

prova, « un'accumulazione non è mai una collèzione. Concentra le tue energie ». Dopo di ciò, Julie non disperse mai più le proprie forze.

Una cara amica di Duveen fu Lady Lavery, seconda moglie del pittore Sir John Lavery. Ella domandò un giorno il permesso di condurre da lui un certo industriale californiano, e Duveen, che non negava mai nulla agli amici, glielo concesse, anche se considerava l'industriale un'altra persona di poca importanza. Lady Lavery arrivò un po' in anticipo, e se ne stava seduta nell'ufficio di Duveen quando un usciere annunciò il californiano. « Fatelo aspettare mezz'ora », ordinò Duveen. Lady Lavery protestò: « Non può far questo a una persona così importante ». « Lasci fare a me e stia a vedere », ribatté Duveen.

Quando il visitatore fu finalmente ammesso, Duveen lo condusse con Lady Lavery a fare il giro del ''Ministero della Marina''. Mostrò loro un Rembrandt, e l'industriale manifestò il desiderio di comperarlo. « Il suo prezzo », disse Duveen, « è di 100.000 dollari ». « Sta bene », rispose l'amico di Lady Lavery. Duveen fece qualche domanda, e infine concluse: « Quali altri quadri possiede? ». Il californiano ammise di non avere quadri importanti. « Non posso certo vendere un Rembrandt a chi non possiede altri dipinti », osservò Duveen, « il Rembrandt si sentirebbe solo ». E persuase l'appassionato cliente che portarsi il quadro a casa sarebbe stato commettere una crudeltà verso Rembrandt.

L'industriale capì che avrebbe dovuto cominciare più modestamente, e allora Duveen fu pronto ad aiutarlo. Gli vendette infatti un quadro relativamente a buon mercato, e in capo a pochi anni il californiano possedeva un numero sufficiente di ''Duveen'' minori da giustificare la richiesta di uno dei più importanti. Allora Duveen spedì il Rembrandt in California, con la gradevole sensazione di essersi preso cura della sua sistemazione in società.

Un altro cliente di secondaria importanza, nell'opinione di Duveen, era John R. Thompson, di Chicago, proprietario di ristoranti a catena. Thompson aveva principiato a far qualche acquisto da un mercante d'arte di Chicago, e via via che la sua catena di ristoranti si sviluppava, cresceva anche il suo appetito di quadri. Il mercante, con le risorse di cui disponeva a Chicago, gli formò gradualmente una piccola collezione, ma venne il momento in cui intuì che se avesse cercato di tenere per sé Thompson avrebbe perduto un cliente prezioso. Andò allora a Nuova York e informò Duveen di avere un cliente con molti quattrini, maturo per cose più importanti. Duveen accettò di dare udienza al proprietario dei ristoranti e di corrispondere al mercante una percentuale su tutte le vendite. « Però non si deve scandalizzare dei miei metodi », lo avvertì.

Poco dopo Thompson, accompagnato dal mercante di Chicago, comparve al ''Ministero della Marina''. Era un omone, aveva in testa un cappello a larghissime tese, e fumava un grosso sigaro. Duveen li fece attendere per un'ora, e in quell'ora Thompson si masticò tre sigari. Finalmente i due uomini furono ammessi alla sua presenza. Duveen era animato e brillante. « So che lei ha dei ristoranti », cominciò. « Qualcosa di simile ai Lyons? ». E aggiunse che approvava le sale da tè di Lyons, e che se i ristoranti a catena di Thompson erano simili a quelli, avevano anch'essi la sua approvazione. Rivelò di aver trascurato sovente il Claridge per pranzare in un Lyons di Oxford Street: l'assenza di etichetta dei Lyons era piacevole. Si fece eloquente, parlando degli importanti servizi resi alla società da coloro che procuravano buon cibo a prezzi popolari, e si interessò alla situazione finanziaria dei ristoranti di Thompson e dei problemi del refrigeramento. Questo genere di affari, evidentemente, era una delle cose che interessava Duveen più da vicino e in modo più vivo.

« Ascolti », lo interruppe a un tratto Thompson, non potendo più reggere alla tensione, « non ho fatto questo

viaggio a Nuova York per discutere con lei dei miei affari. Sono venuto per vederla, perché mi interesso di quadri ». Riportato tanto bruscamente a un'attività così marginale, Duveen vi si adattò con prontezza. « Oh, i quadri! », esclamò come si ricordasse di una conoscenza quasi dimenticata. « Naturalmente, i quadri! ebbene, se lei si interessa di quadri, venga su con me e gliene farò vedere qualcuno! ».

Duveen accompagnò l'immenso cappello, il sigaro e anche il mercante di Chicago all'ascensore, che li portò nel santuario dei piani superiori. Camminando con grazia, Duveen attraversò una stanza dagli spessi tappeti, rischiarata debolmente, dove si trovavano sei maestri antichi appoggiati su cavalletti. Nella sua scìa Thompson era quasi uscito dalla stanza, quando, come la moglie di Loth, si voltò a guardare; indugiò, e dalle macchie confuse dei sei dipinti ricevette un'impressione di cose infinitamente desiderabili. Chiamò Duveen che si affrettava: « Qui ci sono dei quadri », gli disse, « che quadri sono? ».

Duveen lo prese per il braccio. « Caro signor Thompson », disse con voce dolce, « in questa stanza non c'è nulla che la possa interessare minimamente ».

« Perché no? », ribatté il nuovo allievo. « Certo che mi interessano. Che cosa farei qui se non mi interessassero? ».

« Questi quadri, caro amico, li ho messi da parte proprio per uno dei miei clienti preferiti », rispose Duveen. « Lo interessano molto di più di quel che forse potrebbero interessare lei ».

Thompson protestò, poiché non voleva esser secondo a nessuno in fatto di interesse. « Perché crede che non mi interessino? », insisté. « Deve sapere, Sir Joseph, che possiedo quadri piuttosto buoni ».

« Non ne dubito », rispose Duveen calmandolo. « E se mi darà retta, sono sicuro di poter accrescere la sua collezione e, se mi è lecito dirlo, di migliorarla. Ma non

con questi; lei è un uomo occupatissimo, e non voglio farle perder tempo. Non con questi ».

« Perché no? », insisté il signor Thompson.

Messo con le spalle al muro, Duveen lasciò da parte ogni pretesa di tatto. Fece capire chiaramente che riteneva quei quadri al di là delle possibilità di Thompson, sia estetiche sia finanziarie.

« Quanto per tutti e sei? ».

« Mi dispiace: un milione di dollari », sospirò Duveen, quasi gli rincrescesse di dover dimostrare la verità di un'affermazione poco lusinghiera.

Thompson reagì prontamente: « Li prendo », dichiarò in tono vendicativo.

Dietro la facciata della virtuosistica abilità di Duveen quale uomo d'affari, dietro il complesso procedimento necessario per convertire dei Mida in altrettanti Mecenate, si svolgeva l'ancor più impressionante processo del finanziamento: mistero che era ed è tuttora fonte di meraviglia, non soltanto per i suoi concorrenti e clienti, ma anche per tutto il mondo artistico. Ancor oggi la gente si stupisce che egli sia stato capace di mantenere saldi il proprio credito e la propria struttura finanziaria. I suoi *stocks* impegnavano grossi capitali; tutto sommato, oltre ai milioni pagati per singole opere d'arte in vendite all'asta e private, egli comprò durante la propria carriera otto grandi collezioni, investendovi, secondo la stima più attendibile, 25.000.000 di dollari.

Conservò certi pezzi nel proprio *stock* per oltre trent'anni; e opere d'arte acquistate nel 1906 e nel 1907 rimasero nei suoi magazzini finché egli non cominciò a colmare i vuoti delle collezioni Kress e Mellon, fra il 1936 e il 1939. Gli interessi passivi di questi pezzi, che certamente facevano aumentare i già alti prezzi pagati, erano incalcolabili.

E infine Duveen, che pensava sempre a comperare e

mai a vendere — e questo fu il maggior problema dei suoi affari — doveva pagare per contanti ciò che acquistava, mentre concedeva praticamente un credito illimitato ai propri clienti. Lasciava infatti che certi quadri restassero appesi per anni nelle loro case, basandosi sulla teoria che, in fatto d'arte, il proverbio inglese "Familiarità genera disprezzo" funzionava alla rovescia; effettivamente succedeva quasi sempre così, ma intanto il capitale restava congelato. Anche quando i clienti si decidevano all'acquisto, egli non sollecitava mai il pagamento e, sebbene essi gli dovessero talvolta milioni di dollari, egli non faceva mai pagar loro gli interessi. Oltre a ciò le sedi di Parigi, di Londra e di Nuova York gli costavano mezzo milione di dollari l'anno, non soltanto per gli stipendi della sua legione di galoppini, uscieri, periti, ma anche per acquisti di fiori e regali da offrire ai clienti e alle mogli dei clienti per i loro compleanni e per i loro viaggi da e per l'Europa, e per distribuzioni di mance ai *loro* impiegati.

Duveen passava per l'uomo che in tutto il mondo chiedeva i più grossi prestiti. Nessuno come Duveen, si diceva, s'intendeva così poco di interessi o ne pagava così tanti. Non molto dopo la morte del padre egli aveva debiti per 17.000.000 di dollari, compresi gli 11 milioni che doveva agli undici fratelli e sorelle, dai quali aveva comperato la loro quota nella ditta paterna; e dopo la morte dello zio Henry, nel 1919, rilevò anche la sua quota mediante cambiali per altri 6.000.000 di dollari. Eppure chiedeva sempre nuovi prestiti per allargare il proprio giro d'affari. Per fortuna il credito di Duveen era eccellente, e l'abitudine dei Duveen — padre, zio Henry e figlio — di avere per banchieri uomini che erano clienti o intimi amici, o l'uno e l'altro insieme, conferì alle loro operazioni una certa sicurezza.

Un cliente e grande amico di suo padre fu Lord Farquhar, capo della Banca Parr, grande amico pure di Edoardo VII. I Duveen potevano sempre contare sul-

l'aiuto di Parr, il quale al principio del secolo aumentò il loro credito a 6.000.000 di dollari e continuò a rinnovarlo per il resto della vita di Duveen. Anche in America alcuni dei clienti più importanti della ditta Fratelli Duveen erano banchieri, o per lo meno avevano qualche influenza nelle banche.

All'inizio del proprio lavoro lo zio Henry, che operava negli Stati Uniti, ebbe Morgan, Altman, P. A. B. Widener, Collis Huntington, e George J. Gould quali clienti e nel medesimo tempo quali consiglieri finanziari. A un certo momento Duveen suggerì allo zio Henry: « Non chiedere quattrini a Morgan: chiedigli invece un credito ». E lo zio domandò infatti a Morgan, che aveva intenzione di comperare oggetti per un valore di 2.000.000 di dollari, di aprirgli presso le sue banche un credito dello stesso ammontare: accordo che giovò magnificamente ad entrambi. Morgan ottenne in sospeso i pezzi che lo interessavano, e con la certezza che, date le circostanze, la ditta non gli avrebbe fatto pressioni per ottenere denaro contante; ma intanto Duveen aveva alle spalle il prestigio del credito di Morgan. Più tardi anche Mackay, direttore del Guaranty Trust, comprò da Duveen senza dover pagare per contanti: accettò di saldare i propri debiti a poco a poco, a intervalli fissati, e Duveen mise mentalmente da parte quei pagamenti per compensare a sua volta il debito con il Guaranty Trust.

Mellon si dimostrò ancora più utile. Egli controllava potenti banche di Pittsburgh ed esercitava una notevole influenza su certe banche di Nuova York. Aveva sempre in esame molte cose inviategli da Duveen e, se le teneva in sospeso per lungo tempo, raramente le restituiva. Duveen si accorse che Mellon, quando meditava su eventuali acquisti, gli allargava molto volentieri il credito, il che era considerato da Mellon come un buon affare; e quando finalmente pagava, lo faceva di solito per contanti — era l'unico cliente importante di Duveen che lo facesse regolarmente, ché gli altri preferivano pagare con azio-

ni e titoli — e nel frattempo considerava le opere d'arte che aveva in sospeso come una garanzia dei debiti di Duveen verso le proprie banche, debiti sui quali riceveva da Duveen gli interessi. Così Duveen pagava gli interessi sui prestiti di Mellon per comperare tesori d'arte che Mellon teneva in sospeso. Nondimeno anche in un simile accordo Duveen trovava qualche compenso.

Un giorno, infatti, il direttore della Guaranty Trust andò da John H. Allen, allora bersagliatissimo contabile di Duveen, per lamentarsi gentilmente del fatto che un debito di 3.000.000 di dollari con la banca era scaduto. Allen riuscì a trasferire l'attenzione di Duveen dalla linea lunga e ininterrotta di un Botticelli (che egli stava illustrando a un cliente) a quel piccolo particolare. « Telefona al signor McEldowney, presidente dell'Union Trust Company di Pittsburgh, e chiedigli per sessanta giorni 3.000.000 di dollari », ordinò tranquillamente Duveen. Allen telefonò alla banca, che era controllata da Mellon, e ottenne la somma. L'inviato della Guaranty Trust si sentì riavere. Sessanta giorni dopo Duveen, riaperto che ebbe il proprio credito con la Guaranty, si fece prestare daccapo i 3.000.000 e li mandò alla banca di Mellon a Pittsburgh, dando così una gioia al signor McEldowney. In tal modo il suo credito fu rinsaldato in tutte e due le banche.

Ogni primavera, prima che Duveen andasse all'estero a fare il giro annuale di acquisti, il suo amministratore gli raccomandava di non comprare niente. Il magazzino era già sovraccarico, faceva notare il contabile, e il credito della ditta non doveva essere assoggettato a maggiori gravami. Duveen prometteva allora di essere saggio; ma poi, quando si trovava in Europa, comprava oggetti per due o tre milioni di dollari. Nel 1927 fu la volta della collezione Robert H. Benson, composta di centoquattordici importanti dipinti italiani, che Duveen pagò in Inghilterra più di 3.000.000 di dollari. Nel 1930, quella della collezione Dreyfus di sculture e dipinti italiani,

che Duveen pagò a Parigi 4.500.000 dollari. E così via.

Egli manteneva occupatissimi i cavi telegrafici per l'America con richieste di quattrini: e se l'amministratore tardava a rispondere egli trovava i quattrini in Inghilterra. Duveen non si preoccupava mai del danaro o del proprio credito: si preoccupava soltanto di avere i quadri più famosi del mondo: vale a dire, di non farli cader nelle mani di altri mercanti. Aveva un'assoluta fiducia nella solidità della propria posizione finanziaria, perché la conosceva bene, e sapeva che il valore delle sue cose, insieme a ciò che gli dovevano i clienti, eccedeva di gran lunga l'ammontare dei debiti, e che, per di più, ogni dollaro da lui impiegato in acquisti aumentava di valore semplicemente perché era investito in "oggetti Duveen". Sapeva pure che, mentre lo zio Henry e i suoi fratelli e sorelle avevano il pregiudizio che fosse più sicuro possedere del denaro anziché spenderlo, la sua forza consisteva nell'abilità a spenderlo prodigalmente per cose che avrebbe poi potuto vendere. Non credeva che gli oggetti d'arte si dovessero vendere dalla mattina alla sera: credeva invece nell'attesa del momento propizio; lo preparava con grande anticipo, e in tal modo non era colto di sorpresa quando esso giungeva. Nella sua perfetta strategia finanziaria egli eseguiva i propri calcoli fondandoli sulla durata di tutta la vita. L'ultima rata non sarebbe stata pagata — immaginava — finché egli non avesse fatto la sua ultima vendita e non fosse morto. La sua strategia si dimostrò esatta, poiché Duveen liquidò il debito di 6.000.000 di dollari con la banca di Londra non prima del 1937, quando fece il suo ultimo grande affare con Mellon. Quando ebbe concluso quella ultimissima vendita non aveva più debiti, bensì 15.000.000 di dollari in banca, uno *stock* per un valore di altri 10.000.000, e la fiducia in se stesso intatta.

Nelle prime ore del 16 aprile 1912 Duveen si trovava seduto in compagnia di colui che era allora il suo amministratore, Max Bruell, attendendo ansiosamente notizie del transatlantico "Titanic". La lista dei passeggeri era abbastanza scelta da includere parecchi clienti di Duveen, la cui sollecitudine per il loro benessere era quasi ossessiva. Quel giorno molta gente, a cominciare dai parenti, rimase in attesa di notizie, ma è dubbio se qualcuno di essi aspettò con maggior ansietà di Duveen, che dimostrava un appassionato interesse per la longevità dei propri clienti: interesse non sempre sentito dai parenti di quelli immensamente ricchi.

Ottimista incorreggibile quale egli era, non poteva credere alle notizie del disastro, sempre più gravi, che si susseguivano. Ripeteva a Bruell: « Non credi che George Widener possa essersi salvato? ». Bruell non era di quell'opinione. « Io credo invece che Widener si salverà », insisteva Duveen. Widener, figlio di P. A. B. Widener, era il più importante cliente ch'egli avesse a bordo, e si sarebbe detto che le sue possibilità di salvezza avessero dovuto essere proporzionate alla sua posizione come cliente. Durante le lunghe ore di attesa Duveen sedette aggrappato a quella zattera di salvataggio, finché l'amara realtà non gliela spazzò via.

Bruell osservò una volta, confidenzialmente, a proposito del suo padrone: « Qualsiasi cosa Duveen facesse, credeva di poterla fare », espressione che si prestava a molteplici interpretazioni, come un responso dell'oracolo di Delfo.

L'abilità nell'eseguire somme e sottrazioni è la base fondamentale del corredo di cognizioni di un contabile: e Duveen non soltanto non possedeva tale abilità, ma neppure desiderava minimamente di impossessarsene. Per lui il denaro era soltanto una necessità, così come l'acqua per il pesce, ed egli non ammetteva che la sua mancanza momentanea dovesse costituire un ostacolo; non voleva assolutamente sentirne parlare. Quando insorgeva un assillante problema finanziario egli lo abbandonava agli incaricati di tali questioni perché se la sbrigassero fra loro. Questa costante differenza di vedute tra Bruell e il capo della ditta procurava sovente al povero contabile accessi di disperazione.

Un pomeriggio Duveen, che aveva comperato certi pezzi da Morgan, chiese alla bibliotecaria di Morgan, Belle da Costa Greene, di fare una capatina alla galleria. Quando essa giunse Duveen fece chiamare Bruell e glielo presentò, dopo di che mormorò come per caso: « Dia alla signorina Greene un assegno di 1.000.000 di dollari ». Bruell ricorda che per fortuna erano quasi le due, cioè l'ora in cui le banche stavano per chiudere, e che perciò gli fu possibile chiedere alla signorina Greene se poteva mandarle il milione il mattino successivo. Essa si dichiarò d'accordo. Il giorno dopo Bruell si alzò per tempo, arrivò alla banca alle nove, e passò la mattina mescolando gli ingredienti che resero possibile l'esecuzione dell'ordine ricevuto. La leggerezza di Duveen nell'impartire ordini di questo genere faceva impazzire Bruell; l'antiquario pareva non capisse mai che tutto ciò "non era così semplice".

In compenso quando Bruell un giorno presentò a Frick una fattura per l'ammontare di 7.000.000 di dollari, Frick lo accolse con molto sangue freddo: quello era un uomo con il quale Bruell poteva intendersi, e che non faceva discorsi inutili! Frick esaminò rapidamente la fattura, si mise a scrivere e diede a Bruell le istruzioni da portare al proprio banchiere, affinché gli consegnasse in pagamento 50.000 azioni della Pennsylvania, 30.000 azioni della Atchison, Topeka & Santa Fé, e obbligazioni francesi per il valore di 2.000.000 di dollari. Altri clienti, invece, si rivelavano meschini quando giungeva il momento di tradurre in moneta le conferenze con illustrazioni di Duveen, e pagavano col contagocce. In un momento di meditazione il povero Bruell scrisse recentemente a un amico:

Quando la signora Stotesbury, già signora Cromwell, di Filadelfia, volle mettersi in vista, si rivolse a Duveen, il quale le consigliò di andarsene e di affidare a lui l'intera faccenda. Tutta la galleria di Duveen fu praticamente spogliata e, a vagoni, trasferita a Filadelfia, dove, sotto la sua direzione, tutta la casa di Stotesbury fu rifatta con una spesa di un milione e mezzo o due milioni di dollari; Duveen disse che nulla gli sarebbe stato reso, e così avvenne, infatti. Stotesbury pagò — anche se volle firmare di proprio pugno tutti gli assegni, senza superare i 25.000 dollari alla volta — fino all'ultimo dollaro. Il più gran divertimento di Stotesbury consisteva nel sonare la batteria ai ricevimenti della moglie.

Per quanto i clienti di Duveen fossero gretti in fatto di quattrini (ed egli perdonava loro, perché prima della sua venuta non avevano avuto alcun'altra distrazione), egli stesso non lo fu mai. Dopo un'importante vendita di oggetti d'arte fatta da Duveen a Rockefeller, quest'ultimo lasciò la città, presumibilmente per raggranellare i soldi necessari al pagamento. Durante la sua assenza, ricorda Bruell, la signora Rockefeller si precipitò un giorno dall'antiquario dicendo che era accaduto qualcosa di terribile: una delle sue cameriere aveva fatto cadere un vaso, senza sapere che era un "Duveen". Egli calmò la signora Rockefeller, andò subito a casa di lei per esaminare il vaso, e, benché il danno fosse considerevole, disse alla signora di non preoccuparsene. Portò il vaso nella propria galleria e chiamò un valente restauratore giapponese che si mise subito all'opera. Duveen insistette perché costui lavorasse giorno e notte, poiché la riparazione doveva essere finita al ritorno di Rockefeller in città; infatti il restauratore finì a tempo il lavoro

e mandò a Duveen un conto di 7500 dollari. Al suggerimento di Bruell che quel conto poteva esser mandato legittimamente alla signora Rockefeller, Duveen si irritò, e proibì che ciò fosse fatto; quei due uomini non potevano proprio intendersi.

Duveen non capì neppure il successore di Bruell, Allen, quando venne il suo turno; tra lui e gli amministratori regnò sempre una fondamentale incomprensione.

Un altro grande impresario, contemporaneo di Duveen, fu il prodigo e principesco regista teatrale austriaco Max Reinhardt. Questi ebbe per anni un consigliere generale, devoto, informato, pratico e profondamente pessimista; e parlando di lui, per il quale egli nutriva un sincero affetto, Reinhardt disse una volta: « K..., coi suoi consigli, ha ragione il novantanove per cento delle volte. Però una volta su cento si sbaglia, mentre ho ragione io. Io vivo su quell'uno per cento ». Duveen avrebbe potuto ripetere la medesima cosa per sé e per i suoi amministratori.

Benché Duveen parlasse malvolentieri di denaro, non gli pesava spenderlo, e neppure donarlo. Le sue beneficenze pubbliche e private non si contavano. Il dottor Wilhelm von Bode, critico d'arte tedesco e direttore del Kaiser Friedrich Museum, che aveva consigliato Duveen nell'acquisto delle sue prime collezioni (la Hainauer e le due Kann) verso il 1930 stava attraversando un periodo difficile; era malato, povero e quasi cieco. Quando Duveen seppe che von Bode era costretto a mettere all'asta la propria biblioteca, mandò due emissari in Germania con l'ordine di formulare offerte favolose per i libri, affinché von Bode potesse realizzarne una bella somma. Questa fu una delle volte in cui la dannosa manovra di "far salire il mercato" ebbe uno scopo puramente filantropico. Più tardi Lord D'Abernon, intimo amico di Duveen, si trovò in difficoltà finanziarie, e Duveen pagò prezzi degni di Duveen per i suoi qua-

dri; quadri che il mercante non poté forse mai render celebri con la propria firma sul mercato.

Duveen donò pure 1.000.000 di dollari alla Croce Rossa inglese, regalò al British Museum la galleria per i famosi marmi di Elgin, e fece grandi donazioni alla Tate Gallery e alla National Gallery di Londra. In tutto egli regalò 10.000.000 di dollari; sì che le sue beneficenze potevano reggere favorevolmente il confronto con quelle dei suoi grandi clienti.

Duveen, tuttavia, si adattava talvolta a parlare di denaro perché uomini di mentalità pratica come Bruell, e, più tardi, Allen, ne lo costringevano. Era giusto che i suoi clienti parlassero di denaro fra di loro: i poveretti non avevano molte cose di cui discorrere! Ma così non era quando si trattava di Duveen e di un cliente; fra loro vi era un argomento di discussione assai più intimo, nobile ed esaltante.

Duveen era un milionario, come loro; era un filantropo, come loro; però v'era una differenza: egli agiva nel campo dell'estetica e dell'imponderabile, mentre essi trattavano cose prosaiche e temporali. Il fatto che soltanto per mezzo di lui essi potessero condividere le emozioni e le delizie del suo regno, bastava a suscitare la sua simpatia e, in privato, anche la sua condiscendenza. (Rimproverato una volta di verniciare eccessivamente i maestri antichi, quando li restaurava, egli rispose che siccome i suoi ricchi clienti volevano vedere la propria immagine riflessa quando guardavano le opere d'arte, egli aveva escogitato l'espediente di rendere i quadri simili a lucentissimi specchi).

Egli era anche disposto, nelle conversazioni con i clienti, a dividere con essi il proprio entusiasmo per le sue opere d'arte. Tutto questo andava benissimo, però egli non avrebbe mai accondisceso ad abbassarsi a parlar di cifre; e forse in obbedienza a tale principio egli non consentì mai ad esporre un "Duveen" nella vetrina di Duveen. Non voleva fare di Raffaello un uomo-*sandwich*, e neppure di se stesso. Se occorreva parlare di denaro, v'era gente incaricata di questo: gente alle sue dipendenze, come Bruell e Allen, e gente nelle banche, come Mellon e Morgan. Quanto a lui, aveva tempo soltanto per l'arte.

Il professor C. M. Bowra di Oxford ha detto che Duveen fu "la figura più simbolica degli anni intorno al 1920": certamente fu un uomo del suo tempo. Si era in un periodo di monopoli, e Duveen monopolizzò i monopolizzatori, che erano fra i suoi maggiori clienti. Per certa gente il bisogno del possesso sembra innato; dopo le prime vittorie l'orizzonte si allarga, ed essi devono controllare non solo la corrente principale, ma anche gli affluenti. Il bisogno diventa una necessità che esige lo sterminio non soltanto dei rivali, ma anche dei probabili rivali, fino a negar loro il permesso di vivere o, addirittura, di nascere. Questa inclinazione non è propria soltanto degli uomini d'affari; la possiedono infatti anche certi artisti, certi studiosi e certi filosofi, e perfino, chiusi nelle massime delle loro ideologie, certi filantropi; quando si ha contaminato la verità, diventa logico distruggere coloro che non la condividono: ecco perché gli assassinii in massa compiuti dai dittatori sono camuffati sotto le spoglie dell'altruismo.

La carriera di Duveen fu dominata dal suo bisogno di monopolio. Nel giugno del 1920 venne annunziato che una francese sposata a un ufficiale dell'esercito degli Stati Uniti e abitante a Junction City nel Kansas, la signora Harry J. Hahn, aveva messo sul mercato un Leonardo da Vinci: la "Belle Ferronnière". Le offerte piovvero immediatamente, e poiché qualsiasi opera del pittore di "Monna Lisa" era un argomento ghiotto per i giornali, un redattore del *World* di Nuova York telefonò a Duveen, considerato il re del mondo dell'arte, per domandargli se non avesse nessun commento da fare. Egli

rispose affermativamente, facendo una dichiarazione sul quadro che non aveva mai visto. Disse fra l'altro: « Il quadro degli Hahn è soltanto una copia; ne sono state fatte a centinaia. La vera "Belle Ferronniére" è al Louvre ». Le parole di Duveen ebbero un tale peso che quella semplice dichiarazione arenò le trattative già avviate dalla signora Hahn per la vendita del quadro. Essa intentò causa immediatamente.

Il processo, anche se ebbe luogo nove anni dopo, fece scalpore: era un processo per eresia, con un quadro al posto dell'accusato. Vi fu una seduta preliminare al Louvre, dove il Leonardo del Louvre fu messo accanto a quello della signora Hahn ed esaminato attentamente dai periti, i quali però, anche in questa seduta, rivelarono un certo astigmatismo. Un giornale francese fece la seguente acre osservazione: « I periti sono venuti a esaminare il quadro della signora Hahn, ma, da come si son messe le cose, pare che il quadro stia esaminando i periti ».

Il processo si svolse a Nuova York e durò ventotto giorni. Un giornalista di quei tempi dichiarò che esso fu "uno spettacolo *low-brow* e *high-brow*" (cioè comune e nel medesimo tempo *snob*) "lo spettacolo più elegante della città".

Duveen schierò un esercito di periti di difesa — Berenson compreso — quale non era stato mai radunato per un processo artistico, e la causa della "Belle Ferronnière" fu definita "la più celebre causa artistica del mondo". Nel suo discorso alla giuria, il presidente del tribunale, l'onorevole giudice William Harman Black, lodò i dodici valentuomini per la prova da essi sostenuta quale involontario obiettivo di un bombardamento di pareri discordi sui misteri dell'*expertise*. Egli disse: « Avete avuto il privilegio di essere stati chiamati a giudicare uno dei casi più interessanti che siano mai stati giudicati ».

Secondo le testimonianze rese, né Berenson né lo stesso Duveen credevano che il Leonardo del Louvre, l'esemplare accanto al quale il Leonardo della signora Hahn era sembrato loro inferiore, fosse un vero Leonardo. Entrambi dichiararono cioè di ritenere che il Leonardo del Louvre non fosse di Leonardo; ma, contemporaneamente, i periti di Duveen fecero ogni sforzo per provare che il Leonardo della signora Hahn non era uguale al Leonardo del Louvre, e perciò, naturalmente, non poteva essere di Leonardo.

Tutto ciò accresceva la confusione, ma forse le parole di conforto del giudice Black, che sembrava congratularsi con la giuria unicamente per il fatto di trovarsi lì, sostenne le dodici vittime nell'ora cruciale. Tuttavia non v'è da meravigliarsi se, come i periti, anche i giurati non erano d'accordo tra loro. Una fatale lettera scritta da Duveen, il 5 agosto 1920, al suo direttore di Londra, fu portata dalla querelante come prova dinanzi alla Corte. Essa diceva: « Il quadro del Louvre non è riconosciuto dai maggiori esperti come opera autentica di Leonardo da Vinci, e io condivido la loro opinione ». Berenson era appunto fra gli esperti coi quali Duveen concordava, poiché nel suo libro *Pittori del Rinascimento dell'Italia settentrionale*, pubblicato nel 1907, aveva scritto a proposito della fanciulla del Louvre: « Parigi n. 1600. La Belle Ferronnière. Sarebbe difficile accettare questo quadro come opera di Leonardo ».

Il giudice Black, riferendo alla giuria, ammise che « seguire gli esperti dalle loro categoriche deposizioni al banco dei testimoni, ai pareri diametralmente opposti espressi nei loro libri molto tempo prima, richiede una buona dose di agilità mentale ».

Quello fu un processo che non divertì affatto Duveen poiché l'opposizione era troppo formidabile. La giuria pronunciò un verdetto confuso: nove voti contro tre in favore della signora Hahn, e il giudice Black ordinò un altro processo; ma Duveen lo evitò sistemando privatamente la faccenda e pagando alla signora Hahn 60.000 dollari.

Quanto gli costò tutto questo in tempo e denaro non lo si può calcolare, ma fu certo una bella somma; e il processo non accrebbe neppure il suo prestigio: rovinò soltanto alla signora Hahn l'occasione di vendere il quadro. Poiché Duveen non l'aveva visto al tempo della sua prima dichiarazione, egli non ne poteva avere una conoscenza precisa; sapeva una cosa sola: che quel quadro non era suo e che, dal momento che non lo possedeva, non lo poteva vendere. La signora Hahn era quindi diventata improvvisamente una rivale in affari, e come tale doveva essere ostacolata.

Durante il processo i soci di Duveen non riuscivano a capire perché egli dovesse negare l'autenticità di un quadro che non lo riguardava, e farsi così implicare in un processo dispendioso; ma la sua temerarietà nell'esprimere giudizi sulle cose altrui non era priva di fondamento. Duveen si considerava infatti il pontefice massimo del mondo artistico, e accondiscendeva a farsi chiamare Josephus Rex da uno dei propri soci. I suoi processi, anche quelli che egli perse, lo aiutarono ad affermare la superiorità di monopolizzatore, non soltanto di merci, ma anche di opinioni. L'assolutismo in fatto di opinioni era infatti importante per Duveen, quanto lo erano per i suoi clienti i ribassi dei noli del petrolio, dell'alluminio o dell'acciaio. Ed egli riuscì a imporlo.

H. E. Huntington, chiacchierando un giorno con un impiegato di Duveen nel salotto di casa sua, accennò agli alari del camino. Erano due alari semplici e graziosi. « Se Duveen me ne offrisse un paio identici », osservò, « e mi dicesse che sono di valore, e me ne chiedesse 75 mila dollari l'uno, pagherei volentieri questa somma ».

L'affermazione di un simile assolutismo esigeva una vigilanza incessante e un'incessante ingegnosità. Il nome di Duveen doveva essere infatti associato indissolubilmente non soltanto alle grandi opere d'arte, ma anche alle grandissime, ed egli non permetteva che qualcosa offuscasse tale brillante marca di fabbrica. Ecco perché,

quando comperava quadri di pittori insigni che avevano avuto la sfortuna di operare in un periodo nel quale egli non era specializzato e decideva, per una ragione o per l'altra, di non relegarli nelle proprie cantine, egli li spediva a certi mercanti londinesi perché li vendessero per suo conto, esigendo però che fossero venduti semplicemente sotto il nome degli artisti che li avevano dipinti, e non come dei Duveen. Inoltre, così come non era disposto ad associarsi a certi artisti, egli era pronto a rinnegare anche certe associazioni più convenzionali che in un primo tempo aveva accettato.

Una volta egli comprò in Inghilterra, in società con un mercante londinese, due bei Lawrence, e poco tempo dopo li rivendette alla signora Stotesbury, senza però informarne il mercante; quando questi cominciò a importunarlo, Duveen dichiarò che i quadri erano di vendita difficile, ma che tuttavia aveva fiducia in essi, e offrì al mercante un'ottima cifra per la sua quota. Il mercante accettò con animo grato. La somma pagatagli era maggiore di quella che avrebbe effettivamente incassato per la vendita alla signora Stotesbury, ma Duveen non voleva ostacoli ai propri voli di aquila solitaria. Un'altra impresa del genere fu da lui compiuta in occasione dell'acquisto dell' "Infanta Maria Teresa" di Velasquez. Il suo proprietario, Harry Payne Bingham, lo aveva promesso a Knoedler per un prezzo elevato; ma Duveen che lo sapeva, perché era al corrente di quasi tutto ciò che accadeva nel proprio ambiente, andò dal direttore di Knoedler, Charles R. Henschel, a proporgli di comprarlo in società. Egli avrebbe messo tutto il denaro e in cambio avrebbe avuto il diritto esclusivo di vendita.

Henschel accondiscese, e Duveen comprò il quadro. Seguì un lungo silenzio: un silenzio di due anni, dopo di che Henschel, preoccupato, andò a domandargli perché non avesse venduto il dipinto. Duveen osservò blandamente: « Come posso venderlo, se non è di mia proprietà? ». Per rendere completo il suo senso di proprietà

egli era disposto a pagare a Henschel una grossa somma: non gli importava che essa superasse di gran lunga il suo guadagno nell'affare. Poco dopo vendette il dipinto a Bache, dimostrando così ancora una volta che un quadro importante poteva esser comprato soltanto da lui.

Talvolta Duveen era insolitamente generoso nel fornire la corda con la quale permetteva ai propri concorrenti di impiccarsi. Il marchese di Talleyrand possedeva un Mantegna (benché Berenson sostenesse che non era un Mantegna, bensì un Girolamo da Cremona). Lo vendette al rivale italiano di Duveen, il conte Contini, il quale lo rivendette a Bache. Mantegna è un maestro di prim'ordine, e per Bache l'acquisto di un Mantegna da un mercante rivale significava contraddire la principale premessa della filosofia di Duveen. Quest'ultimo però sistemò la questione una volta per tutte quando pubblicò il catalogo di Bache: qui, infatti, il Mantegna di Contini è riprodotto e registrato come un Girolamo da Cremona. In confronto al Mantegna, Girolamo è una cianfrusaglia, e Duveen non si curava dei negozi o delle persone da cui Bache comperava le proprie cianfrusaglie. Oltre a sanzionare la principale premessa, questa catalogazione nel volume di Bache offrì a Duveen un'altra soddisfazione: cioè quella di dimostrare a Bache che aveva comperato il Girolamo da Cremona credendo di comprare un Mantegna. Bache non acquistò più nulla da Contini. Un mercante rivale, che ebbe a soffrire molto a causa di Duveen, parla ancora con un misto di rancore e di rispetto della stretta accaparratrice di Duveen. Egli ricorda però anche un'occasione in cui poté vendicarsi.

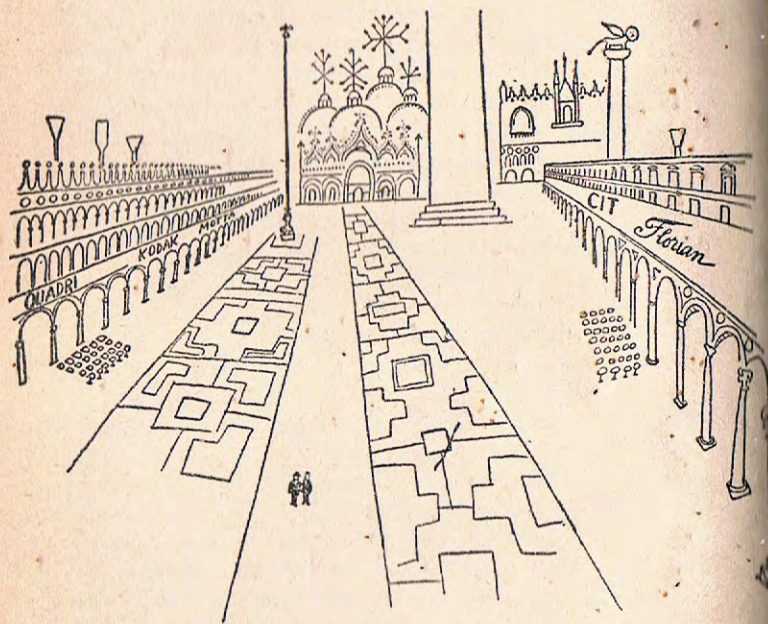
Duveen spendeva e chiacchierava molto, e non poteva fare a meno di raccontare a tutti — anche ai rivali — i propri progetti. Oggi questo rivale confessa senza vergogna il piacere provato nello sfruttare tale debolezza di Duveen, benché egli parli ancora di lui come di "un uomo miracoloso di un periodo miracoloso". Duveen gli aveva annunciato allegramente che stava per comprare

la collezione Dreyfus, e che l'avrebbe comperata per poco: 1.000.000 di dollari. Come spesso avviene, quel rivale sapeva già tutto a proposito della collezione Dreyfus che gli era stata offerta poco prima per la stessa cifra. Duveen si accorse allora che il prezzo della collezione aumentava: un milione e mezzo, poi due e poi tre. Continuava a crescere: ed egli continuava a confidare le proprie pene al rivale. « C'è qualcuno che seguita a far offerte in concorrenza con me », sospirava con amarezza. Il rivale lo compassionava e, sapendo che Duveen non si sarebbe mai lasciato scappare la collezione, andava dietro le quinte a far aumentare le sue pene. Egli giunse così a formulare offerte superiori alle sue stesse possibilità d'acquisto, costringendo Duveen a pagare la collezione Dreyfus 4.500.000 dollari.

« Ci si domanderà », diceva recentemente il mercante, « perché non comperai la collezione quando l'avrei potuta avere per 1.000.000 di dollari. Ebbene, se l'avessi comperata non sarebbe servito a niente, perché non l'avrei potuta rivendere. V'erano pochi uomini tanto ricchi per poterla comperare da me, e quegli uomini erano tutti clienti di Duveen. Se l'avessi comperata, tutto ciò che Duveen avrebbe trovato da dire — e l'avrebbe detto nella maniera più noncurante — sarebbe stato: "Oh, sì, la Dreyfus. So tutto della collezione Dreyfus. Mi è stata offerta per primo e, se fosse stata interessante, naturalmente l'avrei comprata" ». Duveen aveva ormai una tale autorità che la parola "interessante" pronunciata con la giusta inflessione avrebbe annullato qualsiasi possibilità di vendere la raccolta. Alcuni pezzi di questa collezione costituiscono ora la parte migliore delle donazioni Kress e Mellon alla National Gallery di Washington.

Uno dei modi con cui Duveen mantenne la propria posizione fu quello di far sì che nessuno dei suoi quadri scendesse mai di prezzo. Per tenere alto il mercato egli continuò a ricomprare — o a far comprare — quadri di proprietà dei clienti a cui li aveva venduti in passato.

Quando, nel 1927, Elbert H. Gary morì, Duveen temette che un'asta delle sue opere d'arte, la maggior parte delle quali proveniva dalla ditta Fratelli Duveen, avrebbe potuto far scendere i prezzi a un livello così basso da nuocere ai propri affari. Per questa ragione egli si offrì di comprare l'intera collezione per 1.500.000 dollari in contanti, ma poiché l'offerta non fu accettata, Duveen prese le precauzioni necessarie. All'asta egli comprò per 360.000 dollari ''Il carro della mietitura'' di Gainsborough, da lui venduto a Gary per 165.000 dollari, e persuase anche parecchi clienti a comprare all'asta. Le vendite toccarono quasi i 2.500.000 dollari, cifra molto più elevata di quella spesa da Gary per la collezione. Da allora in poi ogni cliente di Duveen poteva morire con la certezza che, fino a quando Duveen fosse rimasto in vita, la sua collezione non sarebbe mai diminuita di prezzo. I clienti che furono così imprudenti da sopravvivergli, non furono però altrettanto fortunati.

Con simili metodi Duveen mantenne i prezzi degli antichi maestri e rafforzò gradualmente il suo virtuale monopolio. « Lei è un grand'uomo e il suo nome è magico », egli disse una volta a Mellon. « Però neppure il *suo* nome servirebbe a farle avere quadri degni di Duveen ». Lasciò che Mellon digerisse la frase. « E neppure il mio », continuò, in un raro accesso di modestia. « Io riesco ad averli perché si sa che pago i prezzi più alti del mondo. Perciò non posso permettermi di procurarglieli se lei non è disposto ad assicurarmi un guadagno ». Fece una pausa ad effetto, poi aggiunse: « *Lei* riesce ad averli, signor Mellon, perché *io* riesco ad averli prima di lei! ».

IV

B. B.

A Duveen piaceva passeggiare, in special modo, nelle gallerie d'arte o lungo le Cinquantasettesime Strade del mondo. Di solito andava a spasso con un discepolo o un fedele cliente, che egli soleva arringare sul proprio argomento favorito, o meglio sul proprio unico argomento: l'arte. E poiché le merci ch'egli vedeva esposte nelle vetrine dei concorrenti suscitavano spesso le sue ire, batteva il marciapiede col bastone, gridando: « Sciocchezze! Falso! Buffonate! », così forte, che i passanti, le cui preoccupazioni del momento erano molto lontane da quelle di Duveen, si fermavano meravigliandosi che certi quadri mediocri esposti in vetrina potessero suscitare un'eccitazione così grande.

Durante le passeggiate nelle gallerie pubbliche Duveen era meno collerico: certamente egli non possedeva i quadri esposti, però non li possedevano neanche i suoi concorrenti. Questo metodo peripatetico di istruzione era assolutamente non-socratico, poiché Duveen parlava sempre lui. Aveva tutto da dire ai suoi allievi, mentre essi non avevano niente da raccontargli. Due americani *aficionados* di armature medioevali, Mackay e Hearst, ricevettero da Duveen una peripatetica istruzione sui particolari degli antichi gambali, bracciali e corazze. Altri compagni di passeggiata erano Bache, Mellon, Ramsay MacDonald, la signora Arabella Huntington e la signora Horace E. Dodge. Per la verità, Duveen era disposto a passeggiare con chiunque fosse disposto ad ascoltarlo e

possedesse i mezzi per soddisfare, un giorno o l'altro, la passione che lo consumava.

In tutti gli anni della supremazia di Duveen un solo compagno di passeggiata capovolse la sua funzione. Con questo compagno il maestro diventava il discepolo, l'oratore colui che veniva arringato, l'oracolo l'ascoltatore. Durante queste straordinarie passeggiate l'istruttore di Duveen era Bernard Berenson, espatriato americano, che viveva, come vive ancor oggi, in Italia. Berenson era un camminatore d'eccezione, era il maestro di un piccolo gruppo di camminatori, ma tra i membri delle due scuole v'era una differenza che poteva essere misurata soltanto in anni-luce. Le due scuole avevano infatti soltanto un membro in comune: Duveen, maestro nella propria, alunno nell'altra.

Edith Wharton amava passeggiare con Berenson, e se ne ispirò per un breve romanzo il cui protagonista, come Berenson, si dedica all'arte primitiva italiana. Marcel Proust accompagnò Berenson in molti vagabondaggi; e, incastonate nei suoi grandi libri, si trovano numerose riflessioni sull'arte, che passarono attraverso il delicato filtro della intellettualità di Berenson. Un altro compagno di passeggiate era anche Sir Kenneth Clark, più tardi direttore della National Gallery di Londra e uno dei più eminenti scrittori e conferenzieri d'arte viventi. Un altro ancora era John Walker, direttore della National Gallery di Washington, che ancor oggi non ci pensa due volte a venire in Italia per passeggiare con Berenson. Così fa pure il dottor Alfred M. Frankfurter, erudito direttore di *Art News*. Le primissime passeggiate di Duveen con Berenson si tradussero in importanti esperimenti di transustanziazione, ché, senza muoversi dai Tatti, la sua deliziosa villa poco fuori di Firenze, Berenson diventò la chiave di volta della straordinaria carriera di Duveen. Questi infatti acquistò l'occhio di Berenson, fece man bassa delle sue intuizioni, assorbì le opinioni, l'autorità, la sapienza e la coscienza del proprio istruttore.

Berenson, bostoniano di origine lituano-ebraica, si laureò ad Harvard nel 1887. Una fotografia di Berenson ad Harvard (riprodotta nel libro di Morris Carter, *Isabella Stewart Gardner e Fenway Court*, che parla della signora Jack Gardner, la famosa e ospitale collezionista di Boston) mostra un profilo straordinariamente romantico e sensibile, e una sovrabbondanza di brune ciocche ricciute (vere e proprie ciocche, non capelli isolati), ricadenti sul collo della giacca orlato da un passamano. La fotografia rivela un'intensità e un intimo ardore che suggeriscono l'Oriente più del litorale del Baltico. Logan Pearsall Smith, diventato poi cognato di Berenson, osserva nel proprio volume di ricordi, *Unforgotten Years*, che ai suoi tempi v'erano due intellettuali ad Harvard: George Santayana e Berenson, e afferma che egli stesso non era intellettualmente abbastanza preparato per avvicinarli. Ad Harvard, Berenson fece subito colpo su coloro che erano più anziani di lui, se non su tutti i coetanei.

In un diario tenuto durante la seconda guerra mondiale, quando un generoso amico lo nascose ai tedeschi, nei pressi di Firenze, e che è stato pubblicato in Italia, Berenson ricorda che trovò molto più accessibili i professori che gli universitari. Istintivamente egli gravitò attorno alla società dei suoi mentori, William James, Charles Elliot Norton, Barrett Wendell, Crawford Howell Toy e Charles Rockwell Lanmar, quest'ultimo suo professore di sanscrito. Diventò di casa nei salotti della signora Gardner, la quale intuì in quello studente una inestimabile promessa intellettuale.

Il professore di storia dell'arte Norton, notoriamente incostante, ebbe per lui un affetto che aveva in sé una certa ambivalenza, e la signora Gardner un affetto che non ne aveva nessuna. Fu Berenson in realtà che scelse per lei i maggiori capolavori della famosa collezione di Fenway Court, la sua casa di Boston. Le infornate

successive degli universitari di Harvard dovevano pagare un dollaro per visitare il palazzo della signora Gardner, in giorni fissi, e per vedere i quadri da lei raccolti grazie ai consigli di Berenson; mentre il giovane Berenson, quando era ad Harward, vi aveva libero accesso.

Per tutta la sua vita, il Serpente del Charles, come Berenson la chiama, — o, come ebbe occasione di definirla una volta, "la prima stella di Boston pre-cinema" — si abbandonò a una frenesia genealogica. Essa nasceva Isabella Stewart e spesso, secondo Morris Carter, suo biografo ufficiale, affermò in modo reciso "di discendere da Robert Bruce e di contare Maria Stuarda fra i propri antenati". Ma poiché voleva rendere storico anche il proprio nome, giunse a identificarsi con una precedente patrona delle arti, Isabella d'Este. Le due genealogie erano difficilmente conciliabili, ma fra i vantaggi della fantasia v'è anche l'inconciliabilità. Berenson la incoraggiò a indulgere alla sua pretesa identità, e, in una delle proprie lettere, la pregò con insistenza di comperare un quadro perché era un ritratto "della più grande e affascinante dama del Rinascimento — sua degna precorritrice e santa patrona — Isabella d'Este, marchesa di Mantova". La mano dell'antenata non piacque alla signora Gardner, ed essa lo scrisse a Berenson, il quale rispose che la mano non era "offensiva" e aggiunse che egli non ne avrebbe sollecitato l'acquisto soltanto come opera d'arte, ma che il quadro possedeva "un'attrattiva potente quale ritratto d'Isabella"; allora la signora Gardner lo acquistò.

In occasione della laurea di Berenson ad Harvard, un gruppo dei suoi amici di Boston, in un'orgia di prodigalità, raccolse una somma di 750 dollari allo scopo di mandarlo in Europa per un anno. Durante quel tempo, essi pensavano, le sue immense ma ancor vaghe possibilità si sarebbero concretate in qualche specifica inclinazione che avrebbe giustificato la spesa. Con speranze grandi quanto indefinite, Berenson si imbarcò. Per sfortuna, durante quell'anno, alcuni dei suoi benefattori fecero altrettanto, e lo subissarono di visite per vedere come andava il loro impiego di danaro, per cercar di scoprire se le vaghe promesse si consolidassero. Ma Berenson era un uomo che si solidificava lentamente, sì che alla fine dell'anno i suoi garanti credettero di aver impiegato male i propri quattrini.

A questo punto critico il professor Ferdinand Bocher, capo del dipartimento di lingue moderne ad Harvard, andò a Firenze a trovare Berenson. Egli non era uno dei finanziatori, ma un amico, e giudicò che un anno era un lasso di tempo troppo breve per condurre a termine un esperimento così pieno di possibilità. Poiché in quei giorni la signora Gardner era in Europa, Bocher la persuase a prestare a Berenson altri 750 dollari. Berenson restituì poi la somma e, a mo' di dividendo, aiutò la signora Gardner a formare la sua collezione, che le costò 3.000.000 di dollari. Duveen più tardi gliene offrì 15 milioni, ma l'offerta fu declinata.

Nel suo *Sketch for a Self-Portrait*, eccezionale per impersonalità e autocritica, che fu pubblicato in America qualche anno fa (1), egli parla del proprio insuccesso nel corrispondere alla richiesta di "produzione" del "sindacato" di Boston. Ancora sensibile alla voce severa di quella pretesa insoddisfatta, egli scrive:

Potrei rispondere a quella voce: "Fin da quando lasciai Harvard, si incominciò a dire intorno a me che oziavo e sprecavo i miei anni migliori e mi divertivo soltanto; che le mie poche pubblicazioni non erano una prova sufficiente della mia capacità o volontà di lavoro. Non ho osato respingere l'occasione che mi veniva offerta per dimostrare che sapevo anch'io faticare e sgobbare e riuscir pedante e noioso quanto i migliori di loro".

(1) Ne esiste una traduzione italiana (*Abbozzo per un autoritratto*, Electa Editrice, Firenze) da cui sono stati tratti i brani qui riprodotti.

L'occasione cui egli allude fu quella di preparare la sua prima opera importante, i *Disegni dei pittori fiorentini*, argomento formidabile a cui lavorò per dieci anni. Egli considera come il più grande errore della propria vita l'essersi lasciato sedurre da quel progetto, perché la pubblicazione del libro, ormai divenuto un classico, fece di lui *quell'essere ambiguo che è l' "esperto"*. La delusione di essere uno scrittore mancato è evidente in quasi tutte le pagine dell'*Abbozzo per un autoritratto*. Egli aveva quasi ottant'anni quando lo scrisse, e pensava *di essersi quasi emancipato dall'avvenire e interamente dal passato*, ma era ancora turbato da una cosa:

Di un'inveterata abitudine non sono riuscito ancora a liberarmi: quella di sentirmi quotidianamente obbligato, quando sono in casa, a star seduto alla scrivania durante un dato tempo per scrivere, non già lettere di amicizia, ma pagine stampabili, anche se non ho alcuna idea di stamparle. Se non faccio questo, mi sento moralmente vergognoso e fisicamente sporco.

È facile, invece, conoscere Berenson sotto una luce infinitamente migliore. Per quasi mezzo secolo egli è stato generalmente riconosciuto come la maggiore autorità in fatto d'arte italiana del Rinascimento, e molti dei suoi allievi e discepoli sono diventati direttori delle principali gallerie d'arte del mondo. Uno di essi, guardando affettuosamente una copia dei *Pittori italiani del Rinascimento*, disse di recente: « Nessun direttore potrebbe farne a meno ». Alla deliziosa villa di Berenson, I Tatti, con la sua grande collezione di dipinti e la sua magnifica raccolta di libri e di fotografie, si recano in pellegrinaggio le grandi personalità del nostro tempo e coloro che aspirano ad essere quelle dell'avvenire. Berenson, che deplora di non saper dire di no, riceve la maggior parte di essi. In uno dei salottini dei Tatti, dove sono serviti *cocktails* e

canapés agli ospiti della colazione, c'è una pala d'altare, un trittico incorniciato d'oro del Sassetta, che rappresenta "San Francesco in estasi" e altre storie. « Deve sapere che questa casa ha uno strano effetto sulla gente », dichiarò melanconicamente Berenson a un visitatore, tempo fa. « Si comportano come se fossero in chiesa ». Nondimeno in questa stanza la conversazione che precede la colazione è, di solito, gaia e mondana. Come George Bernard Shaw, Berenson fu ben presto noto con le proprie iniziali; anche sua moglie lo chiamava B.B., e gli amici italiani lo chiamano affettuosamente Bibì.

Durante i sessantasette anni di permanenza in Italia — « Non posso esser considerato come un visitatore occasionale », dichiarò Berenson una volta — egli ha pubblicato un gran numero di libri e monografie sull'arte italiana, che sono, nel loro campo, veri e propri classici. I suoi contributi alla storia dell'arte sono molteplici e vari. Osservando, nel corso delle proprie ricerche, che certi gruppi di quadri attribuiti da lungo tempo a maestri famosi presentavano notevoli differenze fra loro, Berenson pensò che essi dovevano essere opere di altri artisti ignoti, e allora inventò per questi artisti nomi che indicavano le loro origini, come: il Maestro della "Natività" di Città di Castello, il Maestro di San Miniato, l'Alunno di Benozzo; (la parola "Maestro" ha per Berenson un significato speciale). Quando il pittore di certe opere non può essere identificato, Berenson sceglie un quadro — per esempio la "Natività" di Città di Castello — che gli sembra illustri più chiaramente lo stile dell'autore, e poi attribuisce all'artista tutti i dipinti di quel medesimo stile. Berenson usa poi "Alunno di" per designare un pittore sconosciuto il cui stile assomigli fortemente a quello di un maestro invece noto.

Interessantissime le biografie di due specifiche creazioni di Berenson, l'Alunno di Domenico e l'Amico di Sandro. Nel caso del primo, egli ottenne una soddisfazione che pochissime persone nella storia della cultura

debbono aver avuto: fu ritrovato lo scomparso atto di nascita del pittore. Infatti dopo che egli ebbe inventato l'Alunno di Domenico, i documenti provarono che un artista, Bartolomeo di Giovanni, aveva effettivamente dipinto tutti i quadri attribuitigli da Berenson; così come Pigmalione, lavorando al buio, trovò all'improvviso la sua Galatea inondata di luce. L'altra sua creazione, l'Amico di Sandro, rappresenta invece una storia orripilante di cinico infanticidio. Secondo Berenson doveva essere esistito un artista che riuniva nel proprio stile le caratteristiche di Sandro Botticelli e di Filippino Lippi, con qualcosa del Ghirlandajo; non era nessuno dei tre, però era più vicino al Botticelli. Berenson lo battezzò l'Amico di Sandro e gli attribuì un gruppo di dipinti, creando in lui un artista più consistente, più vicino alla perfezione, più caratteristico e più facilmente riconoscibile di qualsiasi altro veramente esistito.

Questa invenzione umana di Berenson fu di per se stessa un'opera d'arte che diventava più bella via via che, con l'andare degli anni, egli accresceva la produzione dell'artista. L'Amico di Sandro migliorò sempre più; non commise mai un errore; sembrò immune dalla decadenza che affligge altri artisti, e il suo valore sul mercato americano continuò a salire in maniera costante. Uno dei maggiori collezionisti americani lo pagò prezzi favolosi e benedisse Berenson per averlo creato. Ma poi Berenson cominciò ad avere un'opinione sfavorevole dell'Amico di Sandro, e i suoi studi pazienti e laboriosi lo persuasero che quell'artista era troppo bello per esser vero. Nessuno, pensò Berenson, poteva essere così perfetto, così consistente, così caratteristico. In tal modo, nella corrosiva soluzione della sapienza di Berenson, l'Amico di Sandro si disintegrò, dividendosi in tre parti: Berenson ne restituì una parte al Botticelli, una a Filippino Lippi e una al Ghirlandajo. La reazione del collezionista americano, che aveva pagato cifre astronomiche per l'Amico di Sandro, fu disastrosa; egli se la prese con il Pigmalione dei Tatti che, nell'interesse di una inafferrabile astrazione qual è l'intangibilità della cultura, gli aveva demolito il più bell'anonimo della sua raccolta. La circostanza che, se non fosse stato per Berenson, egli non avrebbe mai potuto far collezione di quadri dell'Amico di Sandro, non valse a placare le sue ire. Egli aveva pagato per l'Amico di Sandro prezzi proporzionati all'autorità del suo creatore, e se Berenson era disposto a mettere in dubbio la legittimità della propria progenitura, egli non intendeva di fare altrettanto. In preda a un parossismo di fedeltà, nella propria angoscia dichiarò categoricamente: « Berenson è pazzo! ». I quadri del defunto Amico di Sandro erano belli come sempre, ma ciò non lo consolava, poiché Berenson aveva dichiarato che non erano dell'Amico di Sandro.

Esistono molti esempi di gente che ha perso le staffe perché un quadro risultò non essere opera dell'artista che si credeva lo avesse dipinto, ma questo fu il primo esempio di qualcuno che perdette le staffe perché il quadro risultava non essere stato dipinto da chi effettivamente non lo aveva mai dipinto. Il collezionista americano rimase perciò fedele all'Amico di Sandro, Berenson o no; e non è escluso che un giorno egli possa cogliere il premio della sua fedeltà. Così come i documenti confermarono l'esistenza dell'Alunno di Domenico, potrà accadere un miracolo analogo nel caso dell'Amico di Sandro.

Un'idea della leggendaria personalità di Berenson può esser suggerita da un aneddoto tolto dal suo diario. Dopo esser stato nascosto per un certo tempo, durante la guerra, egli si era appena riinstallato ai Tatti, che avevano subìto lievi danni, quando quattro giovanotti andarono a fargli visita. Uno di essi era pittore, e due volevano diventare critici d'arte; ma quando Berenson rivolse alcune domande al quarto, l'interpellato confessò di non interessarsi all'arte. « Perché, allora, è venuto a trovarmi? », domandò B.B. Il giovanotto rispose: « Oh,

pensavo che lei fosse uno spettacolo meritevole di esser visto! ».

E, in verità, Berenson lo merita. È stato detto ch'egli riassume in se stesso l'aspetto che i discendenti di una nobile stirpe dovrebbero avere, ma che disgraziatamente possiedono molto di rado. Il suo aspetto dipende forse dal fatto che la sua origine, se non proprio nobile, è certamente aristocratica. Egli si autodefinisce « un fanciullo del ghetto aristocratico e culturale »; i suoi antenati erano infatti rabbini. È piccolo di statura, si veste con grande eleganza, e parla con voce dolce e allo stesso tempo penetrante; parla l'inglese come uno straniero colto, pronunciando scrupolosamente ogni sillaba. Un amico italiano di alto lignaggio dice che Berenson parla italiano allo stesso modo: il suo italiano, afferma, discende proprio da Dante. Una volta che egli perse la pazienza e rimproverò urbanamente un gondoliere veneziano che aveva sbagliato strada, facendogli perdere la vista di un monumento che lo interessava, il fortunato gondoliere credette di essere stato complimentato. Ora il suo aspetto non ha più quella specie di fuoco interiore, la pelle è di un biancore diafano, quasi trasparente; ma gli occhi azzurri sono tuttora chiari e vivaci.

Egli è stato descritto da un altro amico come « uno stregone scolpito nell'avorio ». Dal suo aspetto imponente non si riceve un'impressione di serenità; per possederla, Berenson è troppo minutamente cosciente di ciò che accade nel mondo e vi è troppo combattivamente interessato. Quando il suo viso si distende, ciò indica al massimo una tregua passeggera nelle scaramucce di quelli che egli ha soprannominato i suoi « molteplici io ».

Non molto tempo fa, Berenson andò dai Tatti a Venezia per visitare la grande mostra del Bellini a Palazzo Ducale. Il suo nome era citato in quasi tutte le pagine del catalogo; il testo che descriveva i 141 dipinti

era pieno di citazioni delle sue opere, e l'indice bibliografico elencava dieci libri suoi. Una mattina, Berenson, mentre si recava lentamente dall'albergo al Palazzo Ducale con un corrispondente americano ch'egli aveva invitato ad accompagnarlo, disse parlando di Venezia: « È la più ricca e squisita opera nella storia della civiltà, perché è stata risparmiata da una grande e benefica dea, la Povertà. Per un secolo i veneziani sono stati troppo poveri per costruire qualcosa di nuovo ».

Mentre Berenson e il corrispondente camminavano per le calli strette e affollate, sui ponticelli graziosamente incurvati, davanti alle facciate nere e grigio-cenere delle antiche chiese — che assomigliano ai frontespizi complicatamente decorati dei libri medioevali di storia — la gente girava attorno a quella piccola figura vestita di marrone, dal morbido cappello di feltro marrone e dalle lucide scarpe pure marrone, che procedeva lentamente. Berenson continuava a togliersi il cappello salutando i conoscenti, mentre parlava delle dozzine di libri americani e degli articoli di riviste che aveva letto negli ultimi tempi. Il giornalista si trovò improvvisamente tuffato in una discussione sul prelato di Boston, Phillips Brooks. Gli angoli degli occhi di Berenson si incresparono, e quello che stava per dire gli sembrava così divertente che si fermò di botto come per dare maggior forza alla frase.

« Sa », disse poi, « che quando andai a visitare il filosofo spagnolo Unamuno a Salamanca, e gli domandai che libri preferiva leggere, qual era il suo autore americano preferito, egli rispose: Phillips Brooks; mi piacciono i sermoni di Phillips Brooks? ». Quando B.B. ebbe sfogato la propria allegria per tale sorprendente preferenza, riprese a camminare, e i due uomini sbucarono nello splendore di piazza San Marco. Si fermarono un istante, com'è di rito anche per chi, come Berenson, è familiare con questa scena, e gli angoli dei suoi occhi si increspararono di nuovo.

« Sa », proseguì, « che una sera una coppia francese di piccoli borghesi turisti sbucò da quella stretta calle accanto a San Marco », egli puntò il bastone da passeggio, « e si udì l'uomo che diceva alla moglie, con voce stridula per l'irritazione: "Te l'avevo detto che qui c'era una piazza!?" ».

All'ingresso dell'esposizione un gruppetto di persone salutò Berenson: addetti alla mostra e parecchie autorità. Vi furono grandi scappellate, molti abbracci e un torrente di frasi in italiano. Un tale, che Berenson evidentemente non aveva visto da gran tempo, gli si avvicinò, e i due si abbracciarono affettuosamente. Dopo pochi minuti di conversazione in tedesco, quel tale cominciò a piangere e si allontanò in fretta, mentre Berenson, seguìto da tutti gli altri, entrava alla mostra. I muscoli del suo volto erano tesi.

« Quello lì era il direttore del museo di Dresda, prima della guerra », raccontò al corrispondente. « Era tornato per riprendere il posto, ma i russi arrivarono e trasportarono via tutto, tutte le cose più belle. Non ne avevano nessun diritto, ma se le presero ugualmente. Il mio amico non piangeva soltanto perché essi avevano portato via la roba, ma *perché l'avevano imballata così male!* Detesto quella gente! ».

Una signora gli si avvicinò, sorridente e affannata; Berenson la salutò calorosamente e la presentò al giornalista: « La signorina Freya Stark. Conosce i suoi libri? No? Allora ha perduto un godimento incredibile. Naturalmente non se lo può immaginare, perché è vestita all'europea, ma essa è una beduina; era destinata dalla Provvidenza ad essere beduina ». La signorina Stark rise, e la piccola processione si avviò verso i dipinti.

Allora Berenson si mise al lavoro con tutti i propri arnesi: una torcia elettrica, una lente d'ingrandimento e, a tracolla, un binocolo. Accendeva la torcia, scrutava con la lente d'ingrandimento i cupi, vecchi sfondi dei quadri, qui una coroncina di mirto intorno alla testa di

un santo, là i morbidi contorni delle colline dietro a Vicenza. La torcia illuminava le colline dai colori svaniti. « Proprio come oggi, non è vero, Freya? », disse, e la signorina Stark guardò estasiata un campione dell'immutabile in un mondo che muta. « Ricorda il poeta latino che descrive questa scena? », le domandò Berenson. « Una volta lo sapeva ». La signorina Stark cominciò a recitare i versi, ma dopo i primi due egli continuò a recitare il resto.

Per i grandi trittici e per alcune delle alte pale d'altare egli metteva a fuoco il binocolo. Davanti al numero 80, "Il Cristo morto sorretto dagli angeli", si fermò; il catalogo citava ciò che Berenson aveva detto del quadro nel 1894, tuttavia egli era commosso come se lo avesse veduto per la prima volta. Quel quadro rappresenta Cristo seduto, con la testa piegata sulla spalla destra e gli occhi chiusi; quattro graziosi cherubini lo sorreggono. Uno dei cherubini è parzialmente nascosto dal Cristo, cosicché soltanto il suo piccolo torso e le gambette sono visibili.

« L'audacia del Bellini! », esclamò Berenson, « quale splendido innovatore per consentire che la testa di quel putto rimanesse invisibile. E guardate, guardate questi adorabili fanciulli! Guardate i loro volti! Essi sanno che il Cristo ha sofferto, ne sono consapevoli senza capirlo. Sanno che devono avere compassione e cercano di averla. Ciò che essi aspettano con impazienza, è il momento di andarsene, e si capisce che fra pochi istanti, quando saranno lontani da questa tragica figura, rideranno e giocheranno felici. Non possono proprio aspettare ». B.B. rimase poi in silenzio, centellinandosi il quadro; e così fece il gruppo, per il quale il dipinto era diventato il simbolo dell'abisso tra l'innocenza della fanciullezza e l'agonia della vita. « E pensare che questo meraviglioso quadro è nascosto a Rimini, dove, naturalmente, nessuno lo vede », sospirò mentre si allontanava.

Trovò presto conforto nel pannello di una pala d'al-

tare: un padre della Chiesa con un manto di pesante broccato, una mano che regge il pastorale, l'altra che riposa sul ginocchio. « Guardate il *peso* di quella mano », esclamò Berenson. « E il *peso* di quel broccato! Bisogna provare una reazione muscolare; se non la si prova fisicamente, è pura immagine! ». Il giornalista provò realmente la sensazione dei due pesi, e nel suo cervello si delineò una pallida idea di quelli che sono i famosi valori "tattili" di Berenson; il quale passò oltre, poi si fermò puntando la torcia e il binocolo su un quadretto cupo.

« Questo Bellini *non è* un Bellini! », dichiarò senza neanche voltarsi per vedere se era stato udito. « Però vale la pena di guardarlo ». Il corrispondente lo guardò, con la sensazione tuttavia di sprecare il tempo. Un americano del gruppo, che stava scrivendo una biografia di Bellini, pregò: « Per favore, B.B., potrebbe venire a vedere questa predella? Non sono affatto sicuro... ».

B.B. sfrecciò attraverso la sala, esaminò il dipinto, e ne trasse subito una certezza; poi prese sottobraccio il corrispondente e disse: « Ora vorrei che lei vedesse una cosa veramente meravigliosa, l'opera di un genio sublime, un quadro di intensissima spiritualità. Il suo significato è — mi perdoni — cosmico. Se la gente lo guardasse con simpatia e comprensione, se ciascuno di noi lo osservasse vi troverebbe la salvezza; esso sarebbe la salvezza di noi tutti ». Si fermarono davanti al n. 44, "Il Salvatore benedicente", prestato dal Louvre, un Cristo a tre quarti. La mano destra è sollevata, le labbra socchiuse, la mano sinistra stringe una Bibbia. La veste è marrone, con uno strappo che lascia scorgere il petto. Gli occhi sono di un azzurro pallido. Berenson fissò a lungo il dipinto, senza dir nulla.

Quel giorno a colazione, nella sala da pranzo dell'albergo, Berenson, circondato da otto o dieci amici, appariva molto animato, nonostante la faticosa mattinata trascorsa a Palazzo Ducale. Egli disse che, dopo esser vissuto per tanti anni nell'oscurità da lui prediletta, aveva cominciato a ricevere lettere di ammiratori dall'America. Un frammento del suo *Abbozzo per un autoritratto* era apparso, con alcune fotografie, in una rivista americana, e ciò aveva dato inizio allo sfogo epistolare, dal quale egli era costretto a dedurre che la rivista era letta quasi esclusivamente nei negozi di parrucchiere, poiché molte lettere cominciavano così: "Mentre ero dal parrucchiere, oggi ho letto per caso il suo affascinante...". Berenson si era immaginato come in un quadro file di signore sedute sotto i caschi di alluminio, che assorbivano simultaneamente le sue effimere malinconiche riflessioni di ottuagenario e le loro permanenti.

Un giovanotto serio, che faceva parte degli invitati, riferì gravemente che il direttore John Walker (di cui Berenson parla come del suo "bipede favorito"), pure presente, affermava che nessuno avrebbe dovuto esercitare una mansione, anche secondaria, in un museo senza conoscere a fondo *I pittori italiani del Rinascimento* di Berenson. Gli occhi di B.B. luccicarono maliziosamente; egli si volse verso il "bipede favorito": « Lo giuri sul libro? », domandò. « Dovresti prestare giuramento su di esso, come fanno i presidenti e i giudici della Corte Suprema negli Stati Uniti ». Si levò in piedi, posò una mano su una immaginaria copia dei *Pittori italiani del Rinascimento* e alzò l'altra. « Giuro solennemente di non esprimere il mio parere su nessun quadro italiano dipinto tra il 1201 e il 1699 senza conoscere a fondo... ». E continuò nella improvvisazione, concludendola con una presa in giro di se stesso.

Sembra che, tra i collezionisti americani, Berenson ammirasse più d'ogni altro Frick. Anzitutto quest'ultimo aveva una magnifica testa; inoltre, benché Berenson non nutrisse molta ammirazione per i mobili e i quadri della casa di Frick a Pittsburg, aveva lodi calorose per il modo con cui era rappresentata l'arte francese nella sua

collezione di Nuova York. Quel giorno raccontò una storiella su Frick: i collezionisti americani del suo tempo, disse, provavano talvolta il rimorso di aver pagato somme così elevate per i loro quadri, e Frick, che aveva acquistato il "Filippo IV di Spagna" di Velasquez per circa 400.000 dollari, non faceva eccezione. Avendo saputo che Filippo IV aveva pagato quel quadro, a Velasquez, l'equivalente di 600 dollari, Frick aveva eseguito un complicatissimo conteggio per vedere a quanto ammontavano 600 dollari più gli interessi composti del 6 % dal 1645 al 1910, e, con somma gioia, aveva scoperto di aver ottenuto il quadro a un prezzo irrisorio.

Poi Berenson ricordò una storiella consimile a proposito di H. E. Huntington. Un amico di Huntington aveva dichiarato, una volta, di meravigliarsi che un uomo assennato potesse spendere 600.000 dollari per un quadro. Alludeva al "Ragazzo in azzurro" di Gainsborough, che Huntington aveva appunto comperato da Duveen. Huntington, sapendo che era inutile cercar di spiegare le delizie del collezionismo a un miscredente, tentò di giustificare l'acquisto con motivi economici; e studiò il modo di minimizzare il prezzo al quale aveva acquistato un quadro, dopo averlo tuttavia pagato. « Ascolta », disse, « ne ho comperati a 500, a 5000, a 150.000 dollari l'uno. Quello che ho pagato 620.000 dollari è il più bello del mondo. Se fai la media, il prezzo di ciascun quadro non è poi tanto elevato ».

Queste storielle portarono Berenson a diffondersi sulle stravaganze dei collezionisti e protettori delle arti. In generale egli pensava che quelli del secolo ventesimo fossero migliori dei predecessori passati alla storia. Ebbe infatti parole dure per Isabella d'Este e parlò con risentimento del modo vergognoso con cui il Mantegna era stato trattato, come se quel fatto indegno fosse accaduto soltanto pochi giorni prima.

Passò poi a parlare della seconda Isabella, la signora Jack Gardner, la cui vivacità e il cui fascino, disse, erano indimenticabili. « Ma voi sapete che dopo la morte del marito — egli era la persona più cara del mondo — la signora Jack fece una grande scoperta », proseguì Berenson. « Scoprì che le cose costano denaro. Anche la signora Leland Stanford, del resto, fece la stessa scoperta allorché perse il marito, e si ridusse a vivere come una mendicante. Quando la signora Gardner venne di nuovo in Europa e tornò negli alberghi dove aveva vissuto prodigalmente come la Principessa dei Dollari, chiese la camera più a buon mercato. Durante una nostra visita in America, trent'anni fa, mia moglie ed io fummo suoi ospiti; e a pranzo, la prima sera, c'era appena di che sfamarsi. Pensammo: "Be', andremo a teatro e al ritorno ci sarà la cena". Ma non ci fu né teatro né cena. Dopo essere risaliti nelle nostre camere, Mary ed io sentimmo i morsi della fame e siccome non riuscivamo ad addormentarci scendemmo pian piano in cucina per fare provviste nella ghiacciaia; ma in quell'immenso armadio trovammo soltanto due biscotti per cani ».

Berenson parlò brevemente delle influenze razziali che avevano completamente trasformato il carattere della Nuova Inghilterra dai suoi tempi a oggi, domandò qualche informazione sui recenti acquisti della Galleria d'arte Nelson di Kansas City, e poi salì in camera per fare un sonnellino.

Berenson incontrò Duveen per la prima volta a Londra, nel 1906. Lady Sassoon, moglie di Sir Edward Albert Sassoon, madre di Sir Philip Sassoon e devota amica di Berenson — il quale parla di lei come della « più nobile delle donne dei Rothschild » — lo pregò con insistenza di andar a visitare la galleria londinese di Duveen; quest'ultimo, allora trentasettenne, aveva appena comprato la collezione Hainauer, e Lady Sassoon voleva che Berenson desse un'occhiata a certi pezzi. Egli acconsentì, facendosi promettere che non sarebbe stato presentato. Uno

dei quadri che Berenson vide era di prim'ordine, ed egli decise di tentare di acquistarlo per la signora Gardner. « Glielo pago 150.000 dollari », dichiarò, senza preliminari, a Duveen. L'antiquario si voltò verso Lady Sassoon. « Questo signore sa troppe cose », disse sorridendo.

Berenson e Lady Sassoon uscirono dalla galleria senza che fossero avvenute presentazioni e senza che Duveen avesse accettato o rifiutato l'offerta; ma la signora Gardner non ebbe mai il quadro, che finì nelle mani di uno dei clienti favoriti di Duveen per circa 300.000 dollari. Berenson aveva, senza volerlo, attribuito al quadro un prezzo massimo, e Duveen l'aveva sfruttato come base delle proprie trattative.

Benché Berenson non gli fosse stato presentato, Duveen indovinò l'identità del visitatore, e il loro incontro era destinato ad avere un enorme effetto sull'avvenire di Berenson. Duveen, che era più deciso di Berenson nelle proprie iniziative — dopo tutto verità e bellezza sono imponderabili, e offrono molta latitudine a chi le persegue — e, nel senso mondano, più astuto, pare abbia intuito ciò che la visita di Berenson poteva significare per lui; mentre Berenson, quando lasciò Duveen senza essergli stato presentato, non prevedeva certo che lo avrebbe rivisto.

Si sbagliava poiché, non molto dopo, Duveen andò in cerca di lui, e stavolta la presentazione avvenne, dopo di che l'antiquario chiese a Berenson di diventare suo consigliere retribuito per i dipinti italiani; egli avrebbe cioè dovuto autenticare i dipinti e dirgli quali opere riteneva valesse la pena di comprare, mentre Duveen gli avrebbe corrisposto ogni anno un onorario anticipato e una provvigione sulle vendite. Berenson accettò, a patto di non aver niente a che fare con le vendite, e Duveen si dichiarò perfettamente d'accordo; dopo tutto, quando si trattava di vendere quadri, egli non aveva bisogno dell'aiuto di nessuno. Questa intesa era destinata a durare trent'anni e doveva far praticare a Berenson un influsso senza precedenti nel mondo della cultura.

Duveen, da uomo pratico, disprezzava gli studiosi. « Berenson saprà ciò che è autentico, però io solo so quello che si può vendere », affermava ridendo. Oppure diceva: « Se dovessi dare ascolto a Berenson avrei le cantine piene di meravigliosi capolavori invendibili ». L'unico rimprovero che poteva muovergli, infatti, era che non gli importasse nulla di ciò che era vendibile; Berenson si interessava solamente di ciò che era bello; ma fra il suo livello estetico e quello dei clienti americani di Duveen v'era una notevole differenza. I principali clienti di Duveen erano uomini di una certa età, che amavano i colori gai, l'opulenza, la giovinezza e la bellezza; volevano insomma essere rallegrati; e quando guardavano i pezzi di Duveen nella sua galleria della Quinta Strada, essi mettevano in mostra una bella fila di crani calvi. Frick era disposto a comprare qualunque dipinto purché fosse di prim'ordine e con autorevoli autentiche, mentre a Mellon il quadro doveva piacere; egli esigeva infatti che un quadro fosse non soltanto di prim'ordine, ma anche attraente, cosa che creava a Duveen un problema particolare perché certi dipinti raccomandati da Berenson erano soltanto di prim'ordine. Questa è una delle ragioni per le quali Duveen attribuiva grande importanza alla scelta che egli eseguiva sulle opere scelte da Berenson.

Per lungo tempo nell'ufficio londinese di Duveen fu appeso un magnifico Masaccio ch'egli aveva comprato soltanto perché B.B. ne era entusiasta. Duveen sapeva che quel quadro non sarebbe piaciuto molto ai suoi clienti, perché era cupo; comunque lo mostrò a qualche cliente importante e mise in opera i soliti panegirici; ma essi non ottenevano alcun effetto. Un dipinto che non corrispondesse agli entusiasmi di Duveen diventava ai suoi occhi qualcosa di troppo volgare per una società civile, e siccome quel dipinto continuava a stare nel suo ufficio, egli ne concepì a poco a poco un'avversione che giunse fino all'odio.

Un giorno, non potendo sopportare un minuto di più

l'ospite indesiderato, chiamò il proprio aiutante, Boggis. « Dammi un'accetta », gli disse. « Voglio fare a pezzi questo quadro! ». « Non lo spaccare, Joe », consigliò Boggis. « A B.B. piace ». Duveen si sforzò di guardare qualcosa di più vendibile per trattenersi dal distruggere il capolavoro. In seguito il consigliere di un importante collezionista, che si era imbattuto nella descrizione del dipinto in uno dei libri di B.B., persuase il proprio cliente a comprarlo.

A tanto si limitò l'opera di Berenson in fatto di vendite di quadri. Tuttavia egli ne regalò uno, in circostanze piuttosto eccezionali. Un grande commerciante di copra di Nuova York, collezionista di una certa importanza, stava per partire per un viaggio d'affari nei Mari del Sud quando gli fu detto che Berenson era alla vigilia di venire negli Stati Uniti per curare il catalogo di una collezione di dipinti italiani, e che si sarebbe fermato a Nuova York all'incirca un mese. « Perché non va a stare nel mio appartamento? », egli domandò al proprio informatore. « C'è la servitù, e io me ne vado proprio quando lui arriva ». Berenson vi passò infatti un mese, e fu così grato allo sconosciuto ospite che scrisse alla moglie di mandargli in regalo uno dei suoi quadri, qualcosa di ''veramente carino''.

Finito il catalogo, Berenson si imbarcò per tornare a casa, e la sera del ritorno passò in rivista i propri quadri. « Dov'è il piccolo Domenico Veneziano? », domandò alla moglie. « Oh », spiegò la signora Berenson, « mi avevi detto di mandare un bel quadro al tuo amico di Nuova York, e io gli ho mandato quello ». Quando si riebbe dal colpo infertogli dall'obbedienza della moglie al suo ordine, Berenson sospirò: « Ti avevo chiesto di mandargli qualcosa di carino, ma non di mandargli proprio il mio dipinto preferito! ». Il prezzo della copra precipitò, e l'ospite nuovaiorchese di Berenson vendette il quadro, che fu poi comprato da Kress per 450.000 dollari. Berenson sostiene, con ragione, di aver pagato

il più elevato affitto mensile che mai si sia visto negli annali della proprietà immobiliare di Nuova York. Ciò che rappresenta il pagamento di quel famoso affitto è ora appeso nella National Gallery di Washington.

Secondo Berenson, anche Duveen era un artista, in un certo senso; egli provava infatti un piacere d'artista nelle colossali vendite da lui organizzate e nel recitare la sua parte di fornitore degli uomini più potenti del mondo. Gli piaceva anche fare il buffone. Il suo atteggiamento nei confronti di persone come Berenson e i suoi seguaci può essere riassunto, dice Berenson, press'a poco così: « State a sentire, io non sono uno dei vostri, e non ho neppure l'ambizione di esserlo. Mi rendo conto che non sono all'altezza della vostra società; ma noi dobbiamo stare insieme per altre ragioni e, poiché ho il dono di saper fare il buffone, il minimo che possa fare è di divertirvi. Questo è il mio lasciapassare, questa è la mia tassa d'ammissione ». Duveen piaceva immensamente alla signora Berenson, che trovava irresistibili la sua vitalità e la sua esuberanza. V'era qualcosa in Duveen — ''una qualità chaplinesca'', la chiama Berenson — che la affascinava. Tuttavia, non appena Duveen se ne andava, Berenson non voleva più sentirne parlare; eppure Berenson, che ha sempre diviso la gente fra ''chi potenzia la vita'' e ''chi non la vive'', era costretto a mettere Duveen nel primo gruppo. Un giorno, dopo una brevissima visita di Duveen ai Tatti, la signora Berenson esclamò: « Oh, Joe è meraviglioso. È come lo champagne! ». « Come il gin, piuttosto! », mormorò B.B.

Berenson rammenta molti aneddoti su Duveen. Dopo la prima guerra mondiale, mentre viaggiava per l'Europa in cerca di quadri, Duveen si fermò in una città di confine e, poiché nessuno poteva portare più di una certa somma di denaro oltre la frontiera, imbottì il cappello di banconote. Mentre timbravano il suo passaporto, egli vide lì vicino un amico e alzò il cappello, così che tutti i denari piovvero a terra. Naturalmente gli furono confi-

scati, e Duveen dovette farsene prestare dall'amico verso il quale era stato così cortese. Un'altra volta, mentre Duveen era a colloquio nel proprio ufficio londinese con uno dei suoi aiutanti, un certo A. E. Bowles, gli portarono una rivista inglese con un articolo che parlava dei metodi duveeniani. Lo scrittore rivelava una sorprendente familiarità con il meccanismo della ditta. Duveen andò su tutte le furie. « Come è venuto a sapere tutto ciò, quell'individuo? », urlò. « Deve averla sentita parlare, Lord Duveen », ribatté Bowles in tono deferente.

Quando la figlia di Duveen era bimbetta, la famiglia si recò a passare un periodo di vacanza a Dieppe, e Duveen condusse la bimba alla spiaggia. Essa mise un piede nell'acqua e, trovandola troppo fredda, non volle entrarvi; allora Duveen radunò qualche ramoscello, si fece prestare un bollitore per il tè, accese un focherello, scaldò l'acqua finché non bollì e la versò in mare. Allora sua figlia vi entrò senza piagnistei.

Nella giungla della feroce concorrenza dei mercanti d'arte, Duveen era una tigre insaziabile, che non comprendeva assolutamente perché non dovesse essergli permesso di divorare tutto ciò che gli capitava a portata di mano. « La differenza che lei ha creato fra i prezzi dei dipinti di prim'ordine e quelli dei dipinti di terz'ordine è così grande », gli disse una volta Berenson, « che costringerà la gente a comprare quadri di terz'ordine anziché pagare le somme favolose che il suo monopolio le permette di estorcere ». E tuttavia i prezzi di Duveen salivano con un andamento a spirale; egli credeva nella sostenutezza del mercato, e tale lo mantenne, sì che esso crollò solamente dopo la sua morte. Eppure, dice Berenson, le sue qualità di artista « potenziatore di vita » fanno di lui « un agnello e un angelo » a paragone di certi concorrenti. « Si faceva pagare esageratamente », conclude B.B., « esigeva perfino l'ultimo centesimo di un affare, e poi era capace di spendere per la medesima persona migliaia di dollari con la più splendida generosità ».

Il connubio delle personalità di Berenson e di Duveen, connubio dovuto esclusivamente ai casi materiali dell'esistenza, era assai bizzarro. Duveen, ardito, impetuoso e trascinante, era la polena di una nave che trasportava quale unico passeggero, nella sua cabina solitaria, uno degli uomini più civili e sensibili del mondo. Duveen, che non poteva sopportare il possesso parziale di qualsiasi cosa, considerava Berenson come proprietà sua, il che era proprio l'ultima cosa al mondo che Berenson avrebbe desiderato. E quando, di tanto in tanto, Berenson autenticava un quadro per un mercante rivale, Duveen si sentiva tradito. Egli aveva raccomandato a Mellon, a Kress, a Frick, a Bache, ad Altman, a Joseph E. Widener, a H. E. Huntington: « Non comprate mai un dipinto senza l'approvazione di Berenson! Mai! », intendendo dire che in tal modo l'acquirente di dipinti italiani sarebbe stato salvaguardato da tutti, compreso lo stesso Duveen. Per lui era sempre un buon affare, giacché aveva quasi il monopolio della fornitura dei maestri antichi e credeva di avere l'esclusiva di Berenson, il quale era diventato il suo marchio di garanzia.

Più Duveen aveva vento in poppa, e più assumeva atteggiamenti totalitari; era infatti convinto che un capolavoro dovesse essere venduto soltanto a mezzo suo, e che tutti i rivali fossero cacciatori di frodo nella sua riserva. Berenson gli fece presente che anche se altri mercanti avessero comprato e venduto quadri importanti, essi avrebbero in sostanza fatto il giuoco di Duveen, poiché avrebbero allargato il mercato. Ma tutto ciò era inutile e Duveen continuò a considerare le autentiche di Berenson ai quadri degli altri mercanti come una violazione di contratto, sebbene fra loro due nessun contratto fosse stato stipulato.

Un altro punto turbava Duveen: egli trovava che Berenson era troppo prudente nell'esprimere un parere, così

come lo erano i clienti americani nello spendere i loro quattrini. Duveen faceva assegnamento sul proprio fiuto, Berenson sul proprio sapere e su ciò che egli chiama il suo « senso della probabilità antecedente ».

In Europa, Duveen e Berenson visitavano assieme musei, esposizioni e mostre private. Durante la visita a un museo di Monaco, Berenson vide molti quadri ch'egli fece oggetto di attente riflessioni, mentre a Duveen riusciva difficile interessarsi di opere che non avrebbe mai potuto comperare. Egli continuava perciò a protestare quando B.B. si fermava a lungo davanti a un quadro: « Avanti, avanti! ». Ma Berenson maneggiava la lampadina tascabile, metteva a fuoco il binocolo, e non voleva che gli si facesse fretta; anzi, le esortazioni del compagno servivano solamente a fargli rallentare il passo. L'atteggiamento di B.B. di fronte ai quadri che Duveen poteva comperare era ancor più insopportabile, giacché Duveen cercava di suscitare gli entusiasmi del compagno, mentre Berenson rimaneva freddissimo.

« Questo è meraviglioso, B.B.! È meraviglioso! », esclamava Duveen, quando vedeva un pezzo che gli sembrava facilmente vendibile; e nella sua mente prendevano già forma le frasi con cui lo avrebbe presentato nella sala riservata della sua galleria della Quinta Strada; vedeva già la piccola cerchia dei clienti americani in ascolto, soggiogati. « Non è meraviglioso, Joe », affermava tranquillamente Berenson, distruggendo di colpo quelle fantasticherie di grossi guadagni.

Quando invece B.B. ammetteva che un dipinto era meraviglioso, quel dipinto era molto probabilmente cupo, mentre Duveen si preoccupava della predilezione dei clienti americani per i colori chiari. « Perché questo quadro è meraviglioso, B.B.? », domandava in tono brusco. « Non mi pare meraviglioso per nulla ». Era la maniera di Duveen per dire che non avrebbe comperato il quadro, ed era anche la sua maniera di farsi una cultura.

Di solito ardeva dal desiderio che Berenson si pro-

nunciasse, perché così forse egli stesso sarebbe stato un giorno in grado di scoprire il lato meraviglioso di un quadro (purché il quadro fosse di intonazione chiara!). E un altro desiderio lo animava: quello di essere in grado di giudicare quadri che non appartenevano al regno di Berenson. B.B. dice sempre: « Non voglio impartire battesimi al di là dei confini della mia parrocchia », cioè la pittura italiana dal Duecento al Seicento. Ma la parrocchia di Duveen era l'universo, e nell'esprimere il proprio parere a Berenson egli stimolava il consigliere a esprimere il proprio. Duveen sfruttava poi le indicazioni così ottenute quando comprava dipinti di altre scuole o di altri secoli e quando non aveva a guidarlo nessun B.B.

Una volta i due uomini furono di parere discorde a proposito di un quadro appartenente alla parrocchia di Berenson. Questi era venuto in America a predisporre il catalogo dei dipinti italiani della collezione di P. A. B. Widener. Un banchiere nuovaiorchese e sua moglie, noti collezionisti, diedero un pranzo in onore di B.B.; e, poiché erano fuori di sé dall'entusiasmo per un Botticelli appena acquistato, si affrettarono a mostrarlo a Berenson. Egli lo esaminò. « Questo non è un Botticelli », disse, « dove l'avete preso? ». « L'abbiamo avuto da Duveen », rispose l'ospite. « E anche lui verrà a pranzo qui ». Giunse infatti Duveen, che fu subito condotto dinanzi al quadro e messo a confronto con l'inquietante diniego di Berenson. « Chi le ha detto che questo è un Botticelli? », gli domandò Berenson gentilmente. Duveen citò pareri su pareri. « Nondimeno, non è un Botticelli », confermò B.B. Duveen allora offrì subito di riprendersi il dipinto e di restituire i quattrini. Il pranzo non fu molto allegro.

Più tardi, verso il 1930, Berenson sconcertò Duveen in una circostanza assai più grave, rifiutando di dichiarare che un certo quadro, che Duveen stava per vendere a Mellon come un Giorgione, fosse un Giorgione, e insi-

stendo nel dire che era invece un Tiziano. Tra i due scoppiò una violenta disputa, che mise fine alla loro amicizia e ai loro accordi.

La differenza fra un Giorgione e un Tiziano è immensa per i mercanti d'arte; o meglio, è immensa la differenza fra il prezzo a cui si può vendere un Tiziano e quello a cui si può vendere un Giorgione. Tiziano morì a novantanove anni, fu un lavoratore accanito ed ebbe una produzione enorme, mentre Giorgione, che era il maestro e l'amico di Tiziano, morì giovane, e per questo esistono pochissime opere sue. Quando Duveen presentì che stava per metter le mani su di un quadro famoso considerato come un Giorgione, l' "Adorazione dei pastori" appartenente al visconte Allendale, ne fu eccitatissimo. Andò da Mellon che possedeva molti Tiziano, ma che era affamato di Giorgione, e stuzzicò il suo entusiasmo; poi si imbarcò per l'Inghilterra, strappò al visconte Allendale, per mezzo milione di dollari, il quasi indiscutibile Giorgione, e ritornò difilato con il quadro. Duveen sapeva che la sommessa, ma non piccola voce di Berenson aveva già dichiarato una volta che il quadro Allendale era un Tiziano; tuttavia confidava che ora l'amico avrebbe visto il quadro come lui, Duveen, lo vedeva. Berenson era infatti noto per la sua facilità a cambiar parere; una volta, testimone a uno dei tanti processi in cui Duveen era l'accusato, egli aveva completamente capovolto il proprio giudizio; e quando l'avvocato del querelante si era precipitato a sfruttare la nuova situazione, Berenson aveva ribattuto imperturbabile: « Non persevero mai nei miei errori ».

Duveen, nel suo incorreggibile ottimismo, era sicuro che Berenson avrebbe riconosciuto che il dipinto Allendale era almeno in parte — e questo a Duveen bastava — un Giorgione, per cui gli inviò a Cipro un lungo telegramma nel quale gli chiedeva di ammettere che il dipinto, ch'egli era in procinto di vendere a Mellon, era un vero Giorgione. Ma B.B. telegrafò un indignato rifiuto.

Quando tornò a Firenze, uno degli agenti europei di Duveen andò con il dipinto a fargli visita e ripeté la richiesta. Berenson studiò a fondo il quadro per parecchi giorni, ma giunse alla medesima conclusione di prima, cioè che si trattava di un Tiziano giovanile.

Una storiella racconta che gli echi delle interminabili discussioni sui quadri dipinti da Giorgione piuttosto che da Tiziano sono giunti fino in cielo, guastando l'amicizia fra i due artisti. A un certo punto Tiziano e Giorgione, che in terra erano stati così uniti, cominciarono a discutere furiosamente sulla paternità dei capolavori. Tiziano sosteneva che un certo quadro non poteva assolutamente essere stato dipinto dal fantasma più vecchio, che era morto da quarant'anni quando lui, Tiziano, aveva finito il lavoro. Giorgione additava le pennellate che, si lusingava, potevano essere soltanto sue. V'era soltanto un modo ragionevole per risolvere la discussione: « Domandiamolo a Berenson », dissero in coro. Il verdetto è tuttora in sospeso, in attesa dell'arrivo di B.B.

Ma Duveen non poteva aspettare così a lungo una decisione a proposito del dipinto Allendale. Egli stava già lavorandosi con garbo Mellon, e aveva sistemato per benino il Giorgione-Tiziano tutto solo, posandolo su di un cavalletto e illuminandolo reverentemente, in una saletta tappezzata di velluti del palazzo Duveen nella Quinta Strada.

Quando Duveen presentava a un cliente importante un quadro alla volta, secondo il sistema prediletto, organizzava una messa in scena estremamente accurata. Qualche volta Duveen cominciava col dire al cliente che aveva qualcosa di meraviglioso proprio per lui, poi premeva un bottone per avvertire Boggis che era venuto il momento di portare quella tal meraviglia e di metterla su di un cavalletto. Altre volte conduceva il cliente nella stanza tappezzata di velluto, dove lo aspettava il capolavoro studiatamente illuminato.

Mellon era stato in anticipo completamente — o quasi

completamente — convinto ad acquistare il quadro, e quando finalmente gli si sedette dinanzi, sotto l'incantesimo di un secondo peana di Duveen, ne rimase estasiato. Duveen ne voleva 750.000 dollari e Mellon sapeva che, quando si compra un Giorgione, non si può decentemente tirare sul prezzo. In quel delicato momento il metodo pedagogico di Duveen agì alla perfezione, e Mellon, per dimostrare di aver imparato ciò che Duveen gli aveva insegnato, ripeté la lezione n. 1: « Che cosa dice B.B.? ». « Non si preoccupi », ribatté secco Duveen. « *Io* dico che è un Giorgione. *Tutti* dicono che è un Giorgione. E indubbiamente anche B.B. dirà che è un Giorgione ». Rassicurato, Mellon si portò a casa il dipinto. Ma B.B. non disse che era un Giorgione; e infatti, non molto tempo dopo, scrisse una lettera a Royal Cortissoz, critico d'arte dell'*Herald Tribune* di Nuova York, nella quale diceva:

Lei conosce, naturalmente, il dipinto Allendale, che è uno dei più affascinanti quadri giorgioneschi che siano stati mai eseguiti. Il problema della sua attribuzione mi ha preoccupato per molti anni. Naturalmente ho compiuto tentativi con tutti i nomi probabili; ma finalmente, circa dieci o dodici anni fa, la luce si fece in me, e cominciai a vedere che doveva essere un Tiziano, forse la sua primissima opera, ma soltanto a metà fuori dal guscio, mentre l'altra metà, cioè il paesaggio, è ancora di una formula giorgionesca. Ho rivisto il quadro di recente e sono stato preso dalla sua bellezza e dal suo incanto, ma più lo guardavo e più vedevo in esso l'arte nascente di Tiziano. Sono profondamente convinto che tale attribuzione risulterà alla fine quella giusta.

Poiché l'autentica di Berenson non si concretò, Mellon rese il quadro a Duveen dichiarando acidamente: « Non voglio un altro Tiziano. Mi trovi un Giorgione ». L'affare andò all'aria, e nello stesso modo, in pochissimo tempo,

andò all'aria anche l'intesa durata tanti anni fra Duveen e Berenson.

Che il dipinto fosse riconosciuto come un Giorgione diventò per Duveen questione di prestigio; egli ormai non pensava ad altro che a vendere il dipinto Allendale, e a venderlo come un Giorgione. Avrebbe potuto far notare, a propria difesa, che le opinioni di B.B. a proposito di Giorgione non erano condivise da tutti i competenti. La signora Gardner, per esempio, aveva comprato dietro sua raccomandazione un "Cristo portacroce", che egli aveva asserito esser un Giorgione, ma che Sir Philip Hendy (attuale direttore della National Gallery di Londra), nel catalogo della collezione Gardner da lui redatto, attribuiva decisamente a Palma il Vecchio. Il ritratto dell'Ariosto, ora nella collezione Altman al Metropolitan Museum, era stato dichiarato da B.B. opera di Giorgione, ma al Metropolitan Museum lo attribuivano sia a Giorgione sia a Tiziano. Il capitano R. Langton Douglas, noto competente inglese, si intromise nella discussione per l' "Adorazione dei pastori", dichiarando che Berenson aveva in passato attribuito il dipinto Allendale al Catena; come poteva ora sostenere con tanta sicurezza che si trattava di un Tiziano?

Tutti questi fatti erano ben noti a Duveen, ma, per quanto si trovasse nell'assoluta necessità che Giorgione fosse riconosciuto quale autore del dipinto, non volle farli conoscere a Mellon, altrimenti egli avrebbe messo in dubbio l'autenticità dei quadri italiani che B.B. aveva avallato e che egli aveva venduto valendosi della fama di infallibilità dell'amico. Inoltre non si sentiva affatto scoraggiato: poteva sì esser deluso dall'infallibilità di Berenson, ma non dalla propria abilità di venditore; perciò confidava che sarebbe riuscito a vendere il dipinto, e che esso sarebbe andato a finire nella progettata National Gallery di Washington. Quando venne il momento giusto, egli scelse la via di Kress. Il dipinto si trova ora là, e il cartellino dice che è opera del Giorgione. Ormai

la controversia non ha più importanza; il quadro è bello, chiunque sia il suo autore; e per i visitatori della National Gallery la battaglia intorno alla sua paternità ha la medesima importanza del problema Shakespeare-Bacone per chi assiste a una rappresentazione dell'*Amleto*.

Né Duveen né Berenson furono più gli stessi dopo la rottura; e se Duveen non si riebbe mai dalla separazione, Berenson non si riebbe mai dall'associazione. Quale segno profondo essa abbia lasciato in Berenson, lo rivela il suo *Abbozzo per un autoritratto*, in cui Duveen non è mai nominato. Berenson, con la sua squisita sensibilità, la sua infinita curiosità intellettuale e la sua cultura delicatamente distillata, e la cui vita, come è stato detto, è di per se stessa un'opera d'arte, confessa di aver speso male la propria esistenza. Soprattutto egli si rimproverava esageratamente per esser diventato un perito d'arte. « In qualsiasi altro campo un perito è un uomo che sa qualcosa della propria materia », egli disse una volta a un amico; « in qualsiasi campo, salvo quello dell'arte ».

Nei propri scritti egli ha accennato al suo intenso sentimento di colpa, costituito, egli dice, *da una doppia dose di ebraismo: una giudaica originale, e una, sovrapposta a quella e torreggiante, di puritanesimo americano*. Egli esamina le carriere che avrebbe potuto seguire e si duole che *un caso, più che un irresistibile tropismo* abbia fatto di lui un perito d'arte. Questo caso lo portò all'incidente della sua associazione con Duveen e l'atmosfera generata da quell'incontro ha ferito il suo spirito. Per la sua singolare autorità e per gli emolumenti ricevuti, Berenson pagò quello che egli considera un prezzo elevato:

Non tardai ad accorgermi che, agli occhi del pubblico, io rientravo nella categoria degli indovini, dei chiromanti, degli astrologhi; e neppure fra gli illusi di costoro, bensì fra i ciarlatani coscienti dei loro inganni. Da principio, si disse che avevo inventato un giuochetto col quale si

scopriva infallibilmente l'autore di un quadro italiano. Una famosa scrittrice sul Rinascimento, Vernon Lee, pensava che davo prova di gelosia e perfino d'avarizia, non dividendo con lei il mio segreto. Finalmente, questa supposizione degenerò, trasmutandosi nella diffusa credenza che bastasse sapermi prendere dal lato giusto perché io potessi costringere questo o quel milionario americano a pagare milioni e milioni per qualsiasi crosta che una buona mancia da parte del venditore mi avesse indotto ad attribuire a un grande maestro...

Inutile aggiungere che tutte le persone che non volli ricevere, tutti i proprietari di quadri che non avevo potuto attribuire a Raffaello, né a Michelangelo, né a Giorgione, Tiziano, Tintoretto, e via dicendo, divennero altrettanti nemici.

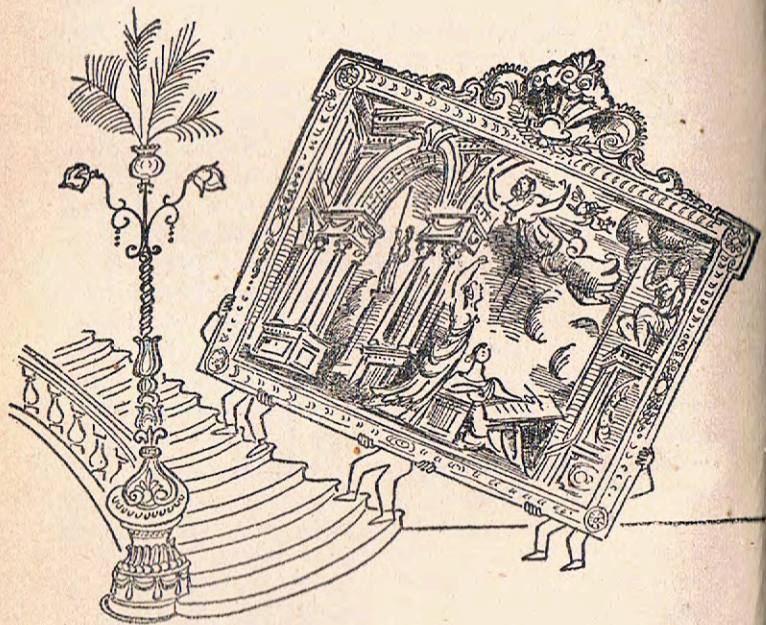
E ancora:

... Ho preso una svolta sbagliata quando, abbandonando le attività puramente intellettuali, sono passato allo studio archeologico dell'arte, conquistando in quel campo la fastidiosa fama di "esperto". L'unica scusa che potrei addurre, se il confronto non fosse irriverente, è che, come San Paolo fabbricava le tende e Spinoza puliva le lenti, io pure avevo bisogno di un lavoro per vivere... Quegli uomini di genio non furono ostacolati nella loro vera carriera dal mestiere che esercitavano. Il mio, invece, si prese quanto talento creativo era in me, col risultato che fu appunto il mestiere a farmi un nome, e il resto della mia personalità non contò quasi nulla. Grande fu per me la perdita spirituale, e in conseguenza non mi sono mai considerato altro che un mancato. Per questo senso di sconfitta, che è anche di colpa, rabbrividisco e mi contorco quando sento parlare di me come di un uomo "arrivato", di "uno che ha saputo aver successo nella vita".

Nel proprio testamento Berenson, rimasto vedovo di recente, senza figli, ha lasciato tutto — la magnifica proprietà, la biblioteca, la raccolta di fotografie, la collezione di quadri, e il denaro — alla sua *alma mater,* Harvard. È un legato magnifico, e durante questi ultimi dieci anni gli amministratori dell'università hanno lavorato per stabilirne le modalità di sfruttamento. Non soltanto gli studenti di Harvard, ma anche quelli di altre università saranno incoraggiati a continuare i loro studi in una delle più belle ville italiane. Avranno a loro disposizione i libri, le fotografie e i quadri che Berenson impiegò più di cinquant'anni a raccogliere, e I Tatti diventeranno probabilmente l'avamposto culturale più importante di Harvard. Di questa sua proprietà, Berenson ha scritto:

Allorché la casa fu realmente ammobiliata e le opere d'arte collocate al loro posto, non mi sembrò di possedere più di quanto qualunque studioso, con le sue cognizioni acquisite e il gusto esercitato, avrebbe potuto raccogliere. Ci volle la dispersione della maggior parte delle collezioni private in tutta l'Europa per rivelarmi che la mia era una delle migliori rimaste.

La biblioteca dei Tatti è, come Berenson, uno spettacolo degno d'esser visto: ha una fredda, ordinata bellezza. Di recente un giovane americano andò a far visita a Berenson, sfogliò alcuni libri e vi trovò inserite le relative recensioni, in tutte le lingue europee, ritagliate al tempo della pubblicazione. Lo stesso Berenson parla con tenerezza della propria biblioteca. « Il raccogliere questi libri è l'unica cosa compiuta durante la mia vita che mi soddisfi veramente », ebbe a dire al suo visitatore. « Se un giovanotto di modeste cognizioni passasse quattro anni in questa biblioteca, ne uscirebbe un colto *gentleman* ». Il visitatore, punto improvvisamente dalla curiosità, chiese all'ospite una breve definizione delle ''cognizioni modeste''. « Oh », disse Berenson con noncuranza, come chi non intenda soffermarsi su cose ovvie, « saper parlare speditamente il francese, il tedesco, l'italiano, lo spagnolo, il greco, il latino, il sanscrito, e un po' di ebraico, perché i libri sono in tutte queste lingue ». L'americano, il quale conosceva soltanto l'inglese, che Berenson non aveva neppure nominato, decise di diventare un colto *gentleman* con un sistema più facile.

Seduto nella propria biblioteca, all'età di ottantotto anni, Berenson è felice, perché sa che essa rimarrà intatta a beneficio degli studenti che verranno dopo di lui. Probabilmente chi andrà laggiù continuerà i propri studi con maggior tranquillità di quella che ebbe il suo benefattore, perché egli non poté mai tenersi lontano dall'arena commerciale delle opere d'arte, e quell'arena ribolle di rancori, di invidie e di odii esacerbati. Dopo esser rimasto là per tanti anni, esaminando fotografie di dipinti, leggendo libri, assaporando i piaceri estetici offerti dai capolavori appesi alle pareti, e passeggiando, d'inverno e d'estate, all'alba e al tramonto, sui colli che guardano Firenze, Berenson, con tutta la vivacità del proprio spirito, deve aver detestato gli odori e le strida della giungla d'oltremare e la tigre insaziabile che vi si aggirava silenziosamente sfruttando i suoi occhi, la sua sensibilità e il suo nome.

V

Il "RAGAZZO IN AZZURRO" E LE DUE "LAVINIE"

Una delle più affascinanti, anche se non mai cantata in versi, eroine della scena americana alla fine del diciannovesimo secolo e all'inizio del ventesimo fu di certo Arabella Duval Yarrington. Nata nell'Alabama nel 1853, essa sposò A.D. Worsham, del pari non mai cantato in versi; nel 1884, pochi anni dopo la di lui morte, sposò Collis P. Huntington, il più grosso dei *Big Four* della California, i "quattro grandi" promotori della ferrovia del Central Pacific; e nel 1913, dopo la morte di questi, ne sposò il nipote, H.E. Huntington, che era uno dei suoi eredi. H.E. Huntington sposò così la propria zia, cosa che gli uomini solitamente non fanno se non attratti da un fascino al quale non sia possibile sfuggire. Quando il bisogno di sposare la zia diventò irresistibile, H.E. Huntington, che aveva divorziato dalla prima moglie qualche anno prima, contava sessantatré anni.

La prima parte della vita di Arabella Huntington è oscura. Quando i giornali, con una certa emozione, annunziarono il suo matrimonio con Collis P. Huntington — l'emozione li riprese quando essa sposò il di lui nipote — uno di essi, invece di fornire una nota biografica più precisa, dichiarò che si trattava di una donna "ambiziosa". A che cosa ambisse, lo lasciava indovinare ai lettori. Oscar Lewis, nel libro sulla ferrovia del Central Pacific, *I quattro grandi,* ha poi chiarito che la multiforme signora Huntington ambiva ad affermarsi in società. Egli racconta come essa persuase Collis (già bot-

tegaio di Sacramento, che si era sempre vantato di non spendere per sé più di 200 dollari all'anno), a costruire tra la Quinta e la Cinquantasettesima Strada una casa del costo di 2.000.000 di dollari che sembrava un magazzino e inoltre, già che era all'opera, un mausoleo, modestissimo in paragone, del costo di 250.000 dollari nel cimitero di Woodlawn.

Collis non andò mai a vedere il posto che si stava preparando a Woodlawn; e, quanto alla casa della Cinquantasettesima Strada, sentiva di detestarla. Arabella, invece, ne era entusiasta, e non appena fu pronta la riempì di arazzi, di dipinti e di fragili sedie francesi dorate (Collis, uomo gigantesco che pesava un quintale abbondante, non le poteva adoperare), poi diede un ricevimento a molte personalità, ma gl'intervenuti furono assai scarsi. Arabella trasferì allora le proprie attività a San Francisco dove rimise a nuovo una casa, la riempì di sedie dorate, e diede un altro ricevimento. Ma poiché Collis era cordialmente odiato a San Francisco, neppure questo ricevimento ottenne molto successo. Finalmente la signora Huntington fu salvata, grazie a Duveen, dall'isolamento mondano che la minacciava.

Mentre il fior fiore della società americana voltava in massa le spalle ad Arabella Huntington, Duveen la ricevette con deferenza ogni volta che essa lo consultava. La introdusse nel regno incantato dell'estetica, e, così facendo, la trattò, secondo quanto essa stessa ebbe a dire, "come una regina". Era una sensazione che Nuova York e San Francisco le avevano negato, e che le piaceva; Duveen, il quale conosceva personalmente autentiche regine, era in grado di offrirgliela, ed era circonfuso da un tale alone di autorità che le fece dimenticare tutti gli altri. Un noto antiquario nuovaiorchese le mostrò una volta alcuni mobili Rinascimento molto costosi; le piacquero e li comprò. I mobili giunsero nella sua casa di Nuova York proprio mentre vi si trovava Duveen, che le stava impartendo una lezione di valutazione artistica. Non si sa che cosa egli disse dei mobili, ma si sa come essa reagì alle sue critiche: telefonò all'antiquario, intimandogli di venire immediatamente a riprenderseli. « Li troverà nel cortile », gli disse.

Il medesimo antiquario fece un'altra sgradevole esperienza a causa di Duveen. Mellon, poco dopo la nomina a Segretario del Tesoro, chiese all'antiquario di recarsi a Washington per fargli un preventivo, dovendo arredare il proprio appartamento. In vista dei possibili guadagni futuri il mercante tenne il preventivo più basso che poté: 30.000 dollari. Ma quando Mellon riferì la cifra a Duveen, questi la giudicò eccessiva e dichiarò di poter fare magnificamente il lavoro per 12.000 dollari. Il signor Mellon allora domandò all'antiquario come mai Duveen fosse in grado di stabilire un preventivo di gran lunga inferiore al suo. « Perché io non ho dipinti costosi da vendere! », ribatté acido il mercante.

Oscar Levis riferisce la frase di un tale, di cui non fa il nome, che definisce Collis Huntington come un uomo "scrupolosamente disonesto". Egli era infatti un esemplare degli spietati titani del mondo affaristico di quel tempo. Il contributo di simili uomini al progresso materiale dell'America nell'ultima parte del secolo diciannovesimo è incalcolabile, però è stato sovente osservato che con l'uso della loro enorme potenza economica, senza un corrispondente senso di pubblica responsabilità, essi minarono il prestigio morale della più importante nazione capitalista del mondo, in modo del pari incalcolabile. La pessima reputazione che ancora colpisce i "grossi affari" trae forse origine da questo.

In vecchiaia, quegli uomini distribuirono una quantità di formule a chi andava da loro per farsi rivelare la parola magica. Huntington consigliò di mostrarsi sempre decisi e si vantò che in affari nessuno gliel'aveva mai fatta. (Probabilmente egli registrava gli affari con Duveen nel conto dei divertimenti) Uno dei suoi tre soci, Charles Crocker, disse invece che il problema

non era di fare quattrini, bensì di tenerseli stretti una volta fatti. Un giorno, in un ristorante di San Francisco, Collis Huntington rimproverò un cameriere che, per errore, gli aveva messo in conto venticinque centesimi in più. « Giovanotto», disse poi Huntington, intascando soddisfatto la differenza, « non credere di arricchirti seguendo i miei passi, perché non sono avvezzo a seminare quattrini ». Eppure, grazie ad Arabella, egli ne seminò moltissimi nella galleria di Duveen, a Nuova York, così come in quelle di Londra e di Parigi. Anche suo nipote ne seminò molti nella galleria di Duveen. Infatti, in occasione dell'ultima visita dell'antiquario alla casa di H.E. Huntington in California, a San Marino, poco prima che morisse, l'ospite non aveva abbastanza quattrini liquidi per pagare l'enorme carico di roba portatagli da Duveen. Invece dei contanti, Duveen accettò alcune proprietà immobiliari a Los Angeles, merce di cui il compratore disponeva largamente.

Benché Collis Huntington non parlasse molto, egli ammise una volta di aver pagato 25.000 dollari un certo dipinto che egli definiva "una scena religiosa". Passava tanto tempo a guardarlo, che non gliene rimaneva più per guardare gli altri. Poiché questo dipinto gli sembrava un'allegoria della sua vita, egli si prese anche la briga di metterne per iscritto le ragioni:

Vi sono in questo quadro quattro figure: tre cardinali di differenti ordini della loro religione, e un vecchio missionario appena tornato in patria, che mostra le cicatrici nelle mani tutte tagliuzzate, mentre racconta una storia ai cardinali riccamente vestiti. Uno di essi sta giocando con un cane; uno dorme; soltanto uno lo guarda; e lo guarda con l'aria di dire che stupido sei stato ad andartene in giro e a soffrire per la razza umana quando si sta così bene a casa propria. Quando lo guardo, il soggetto mi fa dimenticare il dipinto. Certe volte sto mezz'ora a contemplarlo.

Per Collis Huntington, dice Oscar Lewis, i cardinali amanti del lusso rappresentavano due dei suoi soci, cioè Crocker, che se ne andava sempre in Europa, e Leland Stanford, che si gingillava con i *ranches* e con la sua università. Huntington alludeva sempre all'università, fondata coi quattrini del socio, come al "circo" di Stanford. Quando la Central Pacific si trovò in difficoltà finanziarie, Huntington telegrafò a Stanford: *Chiudi il circo.*

Dopo la morte di Collis, avvenuta nel 1900, Arabella Huntington passò, guidata da Duveen, in un regno artistico molto al disopra delle scene religiose da 25.000 dollari. Comprò da lui dipinti di Rembrandt, di Velasquez, di Franz Hals, di van der Weyden, del Bellini e di altri grandi maestri. Arabella trattava spesso malamente gli altri mercanti d'arte, però la sua sottomissione all'autorità di Duveen — non soltanto nel campo artistico, ma anche per quanto riguardava i vestiti, i gioielli e le acconciature — era servile. Se egli arricciava il naso criticando la sua pettinatura, essa si affrettava a modificarla. Aveva un debole per i velluti azzurri, però voleva soltanto quelli che venivano da Duveen, appunto perché erano appartenuti a Duveen. E quando le arrivavano da Parigi gioielli e vestiti, Duveen doveva vederli ed esprimere la propria opinione prima che essa ne facesse l'acquisto definitivo.

Un giorno Arabella andò a far visita a Mitchell Samuels, direttore della famosa casa antiquaria French & Co., per vedere certi pezzi minori, che a Duveen non importava comperasse da lui, e dimenticò nel suo ufficio la borsetta con undici fili di perle del valore di tre milioni e mezzo di dollari. Quando Samuels le restituì la borsetta rimproverandola per la sua trascuratezza, essa giustificò la dimenticanza col dire che aveva bisticciato con Duveen per una ragione qualsiasi e che nella sua agitazione aveva dimenticato tutto il resto, borsetta com-

presa. Quando, nel 1913, sposò H. E. Huntington — e tutti i preparativi per il matrimonio furono affidati a Duveen — il suo gusto artistico si era notevolmente affinato. Il nuovo marito manifestò un capriccio: quello dei quadri settecenteschi inglesi di primissimo ordine. Duveen naturalmente fu pronto a soddisfare il capriccio e in tal modo legò a sé il nuovo cliente per tutta la vita.

Duveen, che era sempre un viaggiatore dai gusti luculliani e, in certe circostanze, di buona compagnia, partì da Nuova York nell'estate del 1921 sull' "Aquitania", dove si era fatto riservare un appartamento contiguo a quello occupato dai coniugi Huntington. Questi erano nel cosiddetto appartamento Gainsborough, dalle pareti decorate con copie di dipinti di quel maestro. Nel salotto v'era una riproduzione del "Ragazzo in azzurro". Una sera gli Huntington invitarono Duveen a pranzo con loro, e il marito, nel guardare fra una portata e l'altra il dipinto, se ne incuriosì. Anni dopo, Duveen si divertiva a raccontare la conversazione che ne derivò.

« Joe », cominciò Huntington, con la fiducia di chi sa di poter ottenere una risposta a qualsiasi domanda, « chi è il ragazzo vestito d'azzurro? ».

Duveen rispose: « Quella è una copia del famoso "Ragazzo in azzurro". È il dipinto più bello e più famoso di Gainsborough ».

« Dov'è l'originale? », continuò Huntington con ancor maggiore fiducia.

Duveen non deluse il suo inquisitore. « Appartiene al duca di Westminster, e si trova nella sua collezione a Grosvenor House, a Londra ».

« Quanto costa? ».

Duveen fu scoraggiante: « Probabilmente non lo si può avere a nessun prezzo ».

Huntington, impressionato, guardò con rinnovato rispetto l'irraggiungibile ragazzo dal vestito azzurro. « Dev'essere un gran bel quadro », osservò.

Duveen assecondò quella scorreria nel campo della critica d'arte e fece un altro passo avanti: « È davvero l'opera più importante del maggiore maestro inglese, e potrebbe essere la gemma di qualsiasi collezione di dipinti inglesi ».

Il giudizio estetico di Huntington si andava ricoprendo con lo smalto della bramosía. « Quanto crede che potrebbe costare se fosse messo in vendita? ».

Duveen, dopo una calcolata esitazione, disse che il prezzo si sarebbe probabilmente aggirato sui 600.000 dollari, cioè molto più delle cifre finora spese da Huntington per un dipinto.

« Credo che mi sarebbe possibile pagare una somma così cospicua », disse Huntington.

Duveen era a conoscenza di molti segreti relativi ai proprietari di grandi dipinti, e i suoi agenti lo avevano informato che proprio in quel momento il duca di Westminster navigava in cattive acque. Gli Huntington, avviati a Parigi, sbarcarono a Cherbourg, mentre Duveen proseguì fino a Southampton con la gradevole sensazione di aver venduto con un elevato guadagno un dipinto che non possedeva ancora. Differendo tutti gli altri impegni, andò a trovare il duca a Grosvenor House, e lo trovò estremamente ben disposto all'idea di vendere il "Ragazzo in azzurro" e anche altri quadri del palazzo. Duveen chiese di vederli. Tre pezzi fissarono la sua attenzione: il "Ragazzo in azzurro", "Sara Siddons in veste di Musa tragica" di Reynolds e "La porta della capanna" di Gainsborough. Duveen li comprò tutti e tre, con l'accordo di pagarli in contanti entro pochi giorni. Il prezzo globale dei tre dipinti era di poco superiore alla cifra cui aveva accennato sull' "Aquitania" per il solo "Ragazzo in azzurro".

Non appena l'affare fu concluso, Duveen si diresse al proprio ufficio londinese e telefonò a Huntington a Parigi per dargli la buona notizia: aveva comprato il "Ragazzo in azzurro" ed era disposto a cederlo per 620 mila dollari — i 20.000 dollari erano per la spesa della

telefonata — però aveva bisogno del denaro il più presto possibile, perché il duca a sua volta ne aveva urgenza. Huntington chiese quarantott'ore di tempo, che Duveen gli concesse bonariamente. Allo scadere del termine, il duca ebbe il denaro.

Duveen andò a Parigi per consegnare di persona il "Ragazzo in azzurro". Gli Huntington furono molto emozionati alla vista dell'originale, però li sconvolse il fatto che il ragazzo in azzurro del duca era più verde che azzurro; quello del loro salotto da pranzo sull' "Aquitania", lo ricordavano perfettamente, era infatti molto più azzurro di quello del duca. Duveen spiegò che la tinta verdastra del *loro* ragazzo azzurro era semplicemente dovuta a un lungo accumularsi di polvere e di sudiciume; promise che questi sarebbero stati tolti e che il ragazzo sarebbe tornato al suo azzurro primitivo, e gli Huntington si placarono.

Duveen si congratulò con loro perché portavano in America quella grande gloria della pittura inglese e, quando il loro giubilo cominciò a calmarsi, accennò al ritratto della signora Siddons di Reynolds, spiegando che "Sara Siddons" era il più bel Reynolds così come il "Ragazzo in azzurro" era il più bel Gainsborough, e aggiunse di aver portato il quadro con sé. Citò un giudizio di Sir Thomas Lawrence, ammiratore e *protégé* di Reynolds, emesso quando gli era stato domandato quale fosse, secondo lui, il più bel ritratto del maestro: « "Sara Siddons in veste di Musa tragica", non soltanto è il suo più bel ritratto, ma è anche il più bel ritratto che sia stato dipinto su questa terra ». Arabella domandò chi era Sara Siddons. Apparteneva, spiegò Duveen, alla grande famiglia Kemble ed era la più famosa attrice inglese della seconda metà del Settecento. Quest'ultima rivelazione costituì un passo falso, ché Duveen si trovò di fronte l'ostacolo, molto più grave di qualsiasi altro, della sensibilità sociale di fresco acquisita. Arabella, nel tempo precedente il suo primo matrimonio con gli Huntington, aveva non

soltanto conosciuto la povertà, ma anche visto da vicino gli aspetti sordidi della vita; eppure l'idea di avere ora in casa propria il ritratto di un'attrice la scandalizzava profondamente. Le sue obiezioni furono perciò violentissime; ma Duveen era deciso a introdurre "Sara Siddons" nell'incantata cerchia della collezione Huntington, anche a rischio di calpestare un codice morale.

« Lei non compera un'attrice », spiegò pazientemente. « Lei compera un grande artista e il suo più bel lavoro. Lei ambisce a formare una collezione di quadri inglesi che costituisca un vanto per l'America e che sia unica al mondo; non può quindi permettersi di escludere questo capolavoro. Il soggetto non conta; è l'artista che conta. Se si fa portar via questo quadro da un altro collezionista, come accadrà inevitabilmente, non si perdonerà mai di esserselo lasciato scappare ». L'argomento fu decisivo, e l'orgoglio vinse la sensibilità morale. "Sara Siddons" andò a San Marino. Qualche mese più tardi fu seguita da "La porta della capanna".

Secondo la sua promessa, Duveen assoggettò il "Ragazzo in azzurro" a una pulitura razionale; scoppiò un pandemonio, e i giornali inglesi lo accusarono di vandalismo; ma Duveen si divertiva enormemente coi pandemoni. Era avvezzo difatti a far pulire i dipinti antichi nel momento stesso in cui li comprava; ed era dell'opinione che un dipinto dovesse riprendere per quanto possibile l'aspetto di quando aveva lasciato lo studio dell'artista; poiché non era ammissibile che gli anni lo sfigurassero e lo guastassero. Egli fu accusato sovente di ridurre i quadri antichi simili ai moderni: ribatteva allora che essi erano nuovi quando erano usciti dalla bottega degli antichi maestri.

Una signora americana protestò una volta perché un ritratto di fanciulla del Rinascimento, che egli cercava di vendere, era stato visibilmente restaurato. « Mia cara signora », egli rispose, « se lei fosse così vecchia come questa fanciulla, anche lei dovrebbe essere restaurata ».

Duveen mostrò il ''Ragazzo in azzurro'' rimesso a nuovo a Sir Charles J. Holmes, allora direttore della National Gallery di Londra, e Sir Charles lo salutò pubblicamente come « salvatore di quest'opera monumentale », aggiungendo: « Per la prima volta da più di un secolo, il mondo può veramente vedere questo capolavoro come il maestro voleva fosse visto ».

Duveen uscì con tutti gli onori da quella controversia; ma già un'altra volta si trovava nei guai, a proposito del diritto di vendere i tesori d'arte di una nazione al migliore offerente di un'altra nazione. Nella sua autobiografia *Left Hand, Right Hand!*, pubblicata nel 1944, Sir Osbert Sitwell scrisse:

Ha un sapore ironico la costatazione che, mentre le munifiche donazioni di Lord Duveen alla nazione rimangono come un monumento al suo nome, gran parte del denaro che egli offrì fu da lui guadagnato vendendo agli Stati Uniti il fior fiore... della pittura inglese del Settecento e dell'inizio dell'Ottocento. Oggi abbiamo le gallerie, ma non abbiamo i dipinti da appendervi. Egli fu il maggior mercante del suo tempo.

Gli ammiratori di Duveen, quando esultano per gli immensi accrescimenti a lui dovuti delle collezioni pubbliche e private degli Stati Uniti, finiscono in genere col far osservare che, mentre prima di Duveen gli americani assetati d'arte dovevano varcare l'oceano per ammirare dei capolavori, ora essi possono vederseli in patria. Questo è, naturalmente, un successo di cui soltanto gli sciovinisti possono sinceramente compiacersi. Nell'ultimo periodo della propria carriera Duveen sembrò diventare particolarmente sensibile su questo punto. Egli acquistò infatti — con un colpo di fortuna degno di Duveen — uno dei più bei dipinti di Hogarth, ''I fanciulli Graham''. Aveva già pronto in Mellon un cliente, e moriva dalla voglia di venderglielo, ma, una volta tanto, dominò l'impulso che lo guidava, e donò ''I fançiulli Graham'' alla National Gallery di Londra.

La partenza dall'Inghilterra del ''Ragazzo in azzurro'' offrì a Duveen l'occasione — ch'egli si guardò bene dal trascurare — di farsi un po' di pubblicità. Permise cioè al pubblico inglese di dare un ultimo sguardo a quel quadro in una esposizione pubblica; fu l'addio a un tesoro nazionale. I lamenti degli inglesi per il ''Ragazzo in azzurro'' indussero il compositore americano Cole Porter a scrivere una canzone per la rivista di Cochran, *Mayfair e Montmartre*, che dimostrava come perfino un americano potesse provare una stretta al cuore per la partenza del ceruleo profugo. Nella sua trenodia Porter nominò in maniera caratteristica Duveen; il coro cominciava così:

...Io sono il ''Ragazzo in azzurro'', il bel ''Ragazzo in [azzurro'',
e, sono costretto ad ammetterlo, mi sento un po' depresso,
un dollaro d'argento ha comprato me e il mio colletto
per mostrare esattamente ai tardi cow-boys *come i ragazzi*
erano vestiti un tempo in Inghilterra...

Duveen cedette anche a un moto sentimentale; trovandosi a Nuova York al tempo dell'esposizione telegrafò a Londra dando ordine che la sua vecchia madre fosse l'ultima persona a vedere il dipinto prima di incassarlo. Era l'adempimento di un voto fatto molti anni prima: mentre stava compiendo il proprio tirocinio nel negozio paterno, in Oxford Street, il giovane Duveen era entrato un giorno in uno stato di grande eccitazione. Aveva comprato una tela che gli avevano assicurato essere un Gainsborough. Quella certezza, come suo padre più tardi era fin troppo felice di ricordargli di tempo in tempo, si era dimostrata naturalmente infondata, e poiché anche la madre lo aveva canzonato per la sua ingenuità, Duveen si era impegnato a farle vedere un giorno un vero Gainsborough, e di proprietà sua.

Quando il ''Ragazzo in azzurro'' giunse a Nuova

York, scortato da due impiegati di Duveen e chiuso in una triplice cassa — una cassa impermeabile, una di acciaio e una legata con nastro di ferro — fu accolto come se si fosse trattato dell'eredità di uno zio sconosciuto, e la notizia dell'arrivo occupò il primo posto nei giornali da una costa all'altra dell'America. Il Metropolitan Museum chiese a Duveen il permesso di esporlo per un certo tempo, ma Duveen rifiutò. Non riteneva che quel Museo fosse abbastanza sicuro: dopo tutto il Gainsborough era diventato un "Duveen", ed egli non poteva affidare un "Duveen", a un palazzo così fragile e mal costruito come il Metropolitan. Espose il "Ragazzo" per qualche settimana nella propria galleria della Quinta Strada, che era solida, e poi lo scortò personalmente in California, dagli Huntington.

Non soltanto Duveen preparava matrimoni e otteneva per i clienti quadri non ottenibili, ma otteneva per loro posti sui vapori e inviti difficilissimi da sollecitare; e se non riuscì a introdurre gli Huntington nella società americana, vi riuscì in Inghilterra. Nel 1914, allo scoppio della prima guerra mondiale, Huntington junior era bloccato a Londra, senza riuscire a prenotare un posto per tornare in patria. Fece appello allora a Duveen, che si trovava pure a Londra e che gli trovò posto su una nave che partiva due settimane dopo. Nel frattempo un agente aveva sussurrato nell'orecchio a Duveen che Lord Spencer, di Althorp House a Northampton, possedeva un numero eccessivo di ritratti d'antenati, e Duveen pensò che un invito a visitare Althorp House avrebbe diminuito il tedio del soggiorno forzato di Huntington a Londra. Oltre al sesto conte, Althorp House ospitava la collezione Spencer di ritratti inglesi, tramandata dal secondo conte, contemporaneo di Giorgio III, collezione che comprendeva alcuni magnifici ritratti del Settecento.

Duveen ottenne l'invito per Huntington e poco tempo dopo lo scortò nella galleria, facendogli così conoscere non soltanto l'aristocrazia del tempo, ma anche quella

scomparsa; lo mise poi in rapporto particolarmente familiare con un ritratto a tre quarti di Lavinia, moglie del secondo conte, dipinto da Reynolds, e, poiché Huntington si innamorò a prima vista di Lavinia, Duveen promise di fare il possibile per favorire il romanzo d'amore. La collezione comprendeva anche un ritratto di Lavinia e del figlio, di Reynolds, ma l'infatuazione di Huntington per quella dama era così forte che, forse inconsciamente, egli non poteva sopportare l'idea che avesse un figlio da qualcun altro. Duveen, già che era all'opera, presentò a Huntington due altre fanciulle di Reynolds: Giorgianna, duchessa di Devonshire, e Frances, marchesa Camden. Huntington però ebbe con esse soltanto un *flirt* superficiale: nulla di simile alla intensa adorazione che provava per Lavinia-senza-figlio. Ma costei era proprio l'unica antenata dalla quale Lord Spencer non si voleva separare, per cui Duveen poteva fornire al cliente Frances, Giorgianna e Lavinia-con-figlio, ma non Lavinia-senza-figlio.

Tuttavia Huntington era testardo e aveva dietro di sé una serie considerevole di conquiste: quando si metteva in mente di comprare certi immobili di Los Angeles o una ferrovia, era abituato a ottenerli, e ora che si era incaponito per Lavinia-senza-figlio, non vedeva per quale motivo non avrebbe dovuto ottenere anche quella. Perciò Duveen, che capiva tale genere di testardaggine, si guardò attorno per trovare qualcosa che mitigasse la delusione dell'infelice innamorato, e raccontò a Huntington che Reynolds aveva dipinto un'altra Lavinia, altrettanto bella e, fortunatamente, senza figli. Questa Lavinia apparteneva al conte di Bessborough, che diventò più tardi governatore generale del Canadà, il quale l'aveva ereditata dalla famiglia Spencer. E poiché Huntington diede ordine a Duveen di comprarla, questi interpellò il conte di Bessborough: ma la Lavinia-senza-figlio doveva possedere un non so che di infinitamente attraente e consolante, se neppure Lord Bessborough voleva separarsene.

Duveen insistette come soltanto lui sapeva, e, dopo trattative che durarono mesi, Bessborough acconsentì a vendere la sua Lavinia, a patto che Duveen ne facesse eseguire un'ottima copia che proteggesse Sua Grazia dalla solitudine. Duveen fece eseguire la copia e mandò l'originale a San Marino.

Dopo la morte di Huntington, avvenuta nel 1927, la Lavinia di Lord Bessborough fu causa di un complicato processo. Gli amministratori dei beni del defunto chiamarono un perito inglese per la catalogazione della grande raccolta Huntington, il quale dichiarò che la Lavinia di Huntington era una copia; l'originale, disse, era il dipinto appeso nella Althorp House. Aggiunse che certe parti — specie nel vestito e nel fondo — del dipinto di Huntington non erano, in modo palese, opera di Reynolds. Per di più la Lavinia Althorp indossava un vestito di battista bianco, mentre quella di Huntington ne portava uno di organza bianca a pallini. Il perito non era a conoscenza di ciò che Huntington, se fosse stato vivo, avrebbe potuto dirgli, cioè ch'egli sapeva perfettamente di non aver comperato la Lavinia Althorp, bensì la Lavinia Bessborough.

Sfortunatamente però non ve n'era alcuna prova se non nelle asserzioni di Duveen, per cui gli amministratori esigettero che Duveen ricomprasse la Lavinia al prezzo pagato dal cliente, più gli interessi. E poiché Huntington, dodici anni prima, aveva pagato la Lavinia circa 250.000 dollari, la somma chiesta a Duveen ammontava a circa 400.000 dollari. Le due parti in lite si accordarono per sottoporre la questione a un arbitrato e misero la cosa nelle mani di Sir Charles J. Holmes, che aveva appena lasciato il posto di direttore della National Gallery di Londra.

Il primo atto di Sir Charles fu di requisire l'archivio di Sir Giosué Reynolds conservato al British Museum: i copialettere e le fatture di Reynolds, assieme a lettere di clienti, e un libro con i nomi dei committenti e le date

delle loro pose. Trovò una lettera del secondo conte Spencer, scritta nel 1783, poco dopo la successione al titolo, con la quale egli chiedeva a Reynolds di dipingere il ritratto della moglie Lavinia, e la copia della risposta di Reynolds, che accettava la commissione e fissava la data per la prima posa. Il libro dei committenti portava le date di quella e delle pose successive ed anche la somma ricevuta da Reynolds per il ritratto: 100 ghinee. Nella corrispondenza fu anche ritrovata una lettera del conte Spencer, che accusava ricevuta del dipinto e chiedeva a Reynolds di eseguire un altro ritratto di Lavinia, per sua madre, la contessa vedova. Reynolds accettò la seconda commissione per lo stesso prezzo, e il libro dei committenti portava le date in cui Lavinia aveva posato per il secondo ritratto. Per questo dipinto Lavinia aveva cambiato vestito, ma in tutto il resto i due ritratti erano quasi identici. La seconda copia di un ritratto fatta da un artista viene chiamata nel mondo del commercio una replica; e quando la contessa madre morì, la replica passò a sua figlia, e in seguito andò a Lord Bessborough.

Sir Charles rimase così convinto dalla documentazione e dalla somiglianza di stile e di composizione dei due dipinti, da dichiarare, dopo averlo studiato in fotografia, che il dipinto di Huntington era autentico; non gli sembrò neppure necessario vedere l'originale. In quanto all'imputazione che parti del quadro non erano di Reynolds, Sir Charles disse che era abitudine dell'artista di lasciare che i suoi aiuti finissero quelli che egli considerava particolari insignificanti. Egli citò inoltre una lettera nella quale il conte di Bath parlava del ritratto fattogli da Reynolds, ora nella National Portrait Gallery, a Londra. Il conte scriveva a un amico, subito dopo l'ultima posa, che non si aspettava di ricevere il dipinto finito prima di qualche giorno, perché aveva scoperto (e pensava che all'artista sarebbe dispiaciuto qualora se ne fosse accorto) che, una volta finite le sedute con il modello,

Reynolds passava i ritratti agli aiuti; ed essi portavano a termine il paesaggio e gli abiti ai quali il maestro, troppo preso dalle commissioni o troppo stanco, non voleva dedicarsi di persona.

H. E. Huntington si allontanò soltanto una volta dall'ovile di Duveen, e Duveen, con i suoi modi abituali, gli fece capire che ciò poteva farlo incorrere in gravi sanzioni. Un giorno, nel 1913, mentre Huntington, che allora viveva al Metropolitan Club di Nuova York, stava facendo un'innocente passeggiatina per la Quinta Strada, fu sottratto alla strada stessa da un mercante d'arte inglese che qui aveva la sede della propria filiale. Costui voleva che Huntington vedesse un dipinto con due signore in abiti vaporosi che passeggiano su di uno sfondo di nubi: era, così egli affermava, un meraviglioso Romney: la signora Siddons e sua sorella, la signorina Kemble. Huntington, il quale, a differenza della moglie, non nutriva pregiudizi contro le attrici, soccombette di colpo alle due sorelle; e poiché Arabella era in California e non poteva far pesare i propri scrupoli, egli si fece mandare le celestiali fanciulle al Metropolitan Club e pagò 100.000 dollari al mercante per aver combinato l'illecito incontro amoroso. Fiero del colpo fatto da solo, egli invitò poi Duveen a colazione per fargli vedere il nuovo acquisto. Duveen, che esprimeva sempre pareri sincerissimi sui dipinti venduti da altri, dopo aver dato un'occhiata penetrante alle due alte, graziose fanciulle incorniciate dalle nuvole, dichiarò: « Non credo che questo sia un Romney. Sembra un Romney, assomiglia molto a Romney, ha lo stile di Romney, ma non è un Romney ».

Il dubbio avanzato da Duveen sulla legittimità delle fanciulle rovinò la colazione di Huntington. « Dev'essere un Romney », egli insistette. « Per forza è un Romney. Non può *non* essere un Romney ». Fece poi il nome della ditta rispettabile che gliel'aveva venduto, e aggiun-

se che il quadro era stato autenticato da due autorità indiscutibili: T. Humphry Ward e William Roberts. Ward era stato il redattore artistico del *Times* londinese ed era il marito della signora Humphry Ward, un modello di irreprensibilità, e Roberts, famoso critico d'arte inglese, era uno specialista di Romney e autore, insieme con Ward, di un libro su quel pittore. Il vecchio J. P. Morgan aveva incaricato Roberts di preparare il catalogo dei propri dipinti inglesi.

« Non credo tuttavia che sia un Romney », ripeté Duveen. « Domandiamolo comunque a Stevenson Scott ». Anche Scott, membro della casa d'arte Scott & Fowles e amico di Duveen, aveva un debole per l'irreprensibilità.

Intanto Huntington, abbattutissimo, aspettava ansiosamente l'arrivo di Scott, il quale fu costretto a confermare il parere di Duveen. Asserì di conoscere profondamente, se non personalmente, il volto della signora Siddons e di essere convinto che nessuna delle due signore che passeggiavano davanti alle nuvole fosse la suddetta signora. Questa osservazione non servì che a irritare Huntington. Non gli importava nulla se si trattava o no della signora Siddons; la questione era: il quadro è un Romney? Duveen disse di ricordarsi di un dipinto molto simile a questo, che era stato, anni prima, aggiudicato a un'asta di Christie, a Londra, per poche centinaia di sterline. « Anche questa », gridò l'infelice Huntington, « non è una risposta a tono. *Il quadro è un Romney?* ». Scott ribatté che chiunque fosse l'autore del quadro, aveva creato per lo meno una bella opera d'arte, e queste parole esasperarono ancor di più Huntington, che dichiarò: « Se questo dipinto è un Romney, non lo cederò a nessun prezzo; e se non è un Romney, non lo voglio a nessun prezzo ».

Duveen si trovava in una posizione imbarazzante, poiché Huntington non era disposto a lasciar correre; se era stato truffato, voleva che gli si restituisse il denaro. D'altronde il venditore delle celestiali gemelle era così

fermamente convinto che il dipinto fosse come l'aveva presentato, da esser pronto a ricorrere a un'azione legale. Ora, se il tribunale avesse dato ragione al mercante, l'influenza di Duveen sul cliente avrebbe sofferto un colpo irreparabile; ma Duveen si fidava del proprio occhio e dell'appoggio di Scott. Huntington incaricò Sir John Simon di intentar causa al mercante a Londra, poiché là si trovava il suo quartier generale. Vari periti furono chiamati dalle due parti in questa *cause celèbre*, e lo stesso Duveen suggerì a Huntington a quali esperti avrebbe dovuto appoggiarsi. Tutti i periti del mercante dichiararono, prima del processo, che il dipinto era un Romney, mentre tutti quelli di Duveen dichiararono che era molto vicino, vicinissimo, a Romney, ma che non era un Romney. I periti che avevano autenticato il quadro — Ward e Roberts — consegnarono una seconda e più ampia autentica, accennando a un'annotazione sul libro dei committenti di Romney, che faceva menzione di un appuntamento per "la posa di due signore"; queste due signore, affermavano Ward e Roberts, erano per l'appunto la signora Siddons e la signorina Kemble.

È difficile immaginare come sarebbe andato a finire questo processo, se un londinese, un certo Vickers, allora quasi ottantenne, che aveva passato la vita a lavorare per i mercanti d'arte, non si fosse fatto avanti. Egli ricordava di aver lavorato in gioventù per un vecchissimo mercante londinese di quadri, il quale gli aveva raccontato che, nella *sua* gioventù, e cioè nella seconda metà del Settecento, v'era stata una lite famosa tra un miniaturista, certo Ozias Humphry (1742-1810), e Orazio Walpole. Humphry aveva chiesto a Walpole se poteva fare il ritratto alle sue due nipoti, Maria e Orazia Waldegrave, e Walpole aveva acconsentito, senza però dare una vera e propria commissione del dipinto. Quando esso fu finito e consegnato, non gli piacque, e lo mandò indietro. Ozias minacciò allora di intentar causa per esser pagato. Vickers suggerì che valeva la pena di far ricercare dai segugi di

Duveen qualche traccia della lite negli archivi del tempo. Altra notizia preziosa: Ozias Humphry era stato intimo amico di Romney, così intimo che Romney gli aveva fatto una volta il ritratto gratis, e, fra' artisti, non v'è pegno di amicizia maggiore di questo. Gli uomini di Duveen, seguendo ora quella che sembrava una traccia promettente, trovarono un altro antiquario che poteva esser utile: Algernon Graves, anche lui famoso competente in fatto d'arte, che ricordò di aver visto una volta negli archivi dell'Accademia Reale un disegno molto simile al ritratto di quella-che-era-ora-la-presunta signora Siddons e di quella-che-era-ora-la-presunta signorina Kemble. Quel disegno avrebbe potuto benissimo esser servito per il dipinto Huntington.

Duveen entrò in scena per il colpo finale. I suoi uomini si impossessarono del libro dei committenti di Romney e scoprirono che nel giorno in cui Romney si era preparato per "la posa delle due signore", annotazione a cui si riferivano trionfalmente Ward e Roberts, la signora Siddons recitava a Birmingham; i segugi dissotterrarono perfino un programma della rappresentazione. Quanto alla signorina Kemble, si era messa nella testolina l'idea di andare in Francia; ed essi ritrovarono la registrazione del visto del suo passaporto. Quando la causa ebbe inizio e Sir John Simon incominciò a esporre per conto del querelante tutti questi fatti, la difesa del convenuto annunciò che aveva deciso di non sostenere la lite, e consentiva ad accettare una sentenza che ordinasse la restituzione del denaro versato da Huntington, oltre gli interessi e oltre a 50.000 dollari per le spese. Gli avvocati difensori chiesero e ottennero il rinvio del pagamento sino alla fine della guerra. Ma il colpo era stato troppo grosso per la ditta, che dovette chiuder bottega. Quanto a Huntington, aveva imparato la lezione, e Duveen non ebbe più noie da lui.

Certuni dicono che Duveen fu un genio come uomo d'affari e venditore, ma un conoscitore mediocre, men-

tre altri sostengono che coloro i quali la pensano così sono soltanto i rivali costantemente sconfitti da lui, e pretendono anzi che la sua abilità nel giudicare i quadri era infallibile quasi quanto la sua abilità nel condurre a termine un affare. Fra coloro che condividono il primo punto di vista si trovano le menti critiche del mondo artistico. Il profano si potrà domandare allora come mai Duveen fu in grado di scoprire così rapidamente il falso Romney; ma non esiste una risposta conclusiva, perché anche i periti furono gabbati. Infatti, secondo il dottor George C. Williamson, consigliere artistico di Morgan, buona parte del dipinto in questione era realmente di mano di Romney, che tentò di aiutare l'amico a eseguire in modo soddisfacente la commissione di Orazio Walpole.

È molto probabile (scrive Williamson in *Stories of an Expert*) *che Romney stesso abbia detto*: « *Io disegnerei la mano tesa. Lascia che ti mostri come si deve fare* ». *E, per quello che riguarda il panneggio, penso che Romney abbia fatto notare a Humphry la durezza dei drappeggi, troppo angolosi; inoltre, forse spiegò come gli sarebbe piaciuto che cadessero le pieghe, suggerendo di lasciar vedere quasi tutto il piede. Mi sembra possibile che certe parti del quadro siano dovute allo stesso Romney; e fu infatti questo braccio che mi fece dapprima pensare che il quadro fosse suo. Anche i panneggi, specie quelli della figura di sinistra, sono della maniera di Romney, e io sono propenso a credere che al più noto dei due pittori si debbano effettivamente queste parti del quadro, e che proprio esse fecero uscir di carreggiata i periti.*

Il dottor Williamson, che figurò fra i testimoni del processo, fu uno dei fuorviati, forse per un eccesso di erudizione. Tuttavia Duveen, probabilmente perché non era oppresso dal medesimo fardello, colpì nel segno. Se i detrattori di Duveen hanno ragione di esser tali v'è,

naturalmente, un'altra spiegazione: forse, coll'andar del tempo, egli aveva cominciato a nutrire sospetti sull'autenticità di qualsiasi quadro che non gli appartenesse, e poiché esistevano ancora nel mondo moltissimi quadri che non gli appartenevano, i suoi sospetti finirono col raggiungere una eccezionale acutezza e chiaroveggenza.

Nel giudicare quadri che non gli appartenevano, Duveen commetteva però talvolta costosissimi errori. Uno dei più dolorosi lo commise nell'estate del 1911, mentre si stava curando a Carlsbad per ristabilirsi dall'intenso corteggiamento cui aveva sottoposto Frick, e per accumulare le forze necessarie a continuarlo. Frick era allora il maggior possibile compratore del mondo, e Duveen era, ai propri occhi, il più grande mercante. Ma se Duveen era disposto a concedere il primo riconoscimento a Frick, questi non era ancora disposto a concedere il secondo a Duveen. Frick aveva avuto rapporti d'affari con lo zio Henry, però era andato sempre un po' cauto col nipote; inoltre egli era in intimi rapporti commerciali e mondani con Knoedler, e aveva comperato da lui molti dipinti della scuola di Barbizon. Duveen era bensì riuscito, a poco a poco, a sostituirli con quadri antichi, ma Frick era così affezionato a certi lavori della scuola di Barbizon che se li tenne fino alla fine, debolezza che Duveen gli permise anche quando giunse — com'era inevitabile — a imporsi. Tuttavia Frick giocò a lungo sulla rivalità fra Knoedler e Duveen, pensando così di tenerli sulla corda, a proprio vantaggio.

Mentre Duveen era a Carlsbad, un mediatore indipendente lo inseguì con la fotografia di un ritratto a tre quarti del re Filippo IV di Spagna, di Velasquez, dicendogli che era in vendita. Duveen sapeva che Velasquez aveva dipinto molti ritratti del proprio sovrano; quello stesso anno ne aveva venduto uno ad Altman e prima ancora ne

aveva venduto un altro a Mary M. Emery di Cincinnati. « L'originale di questo dipinto sta appeso nel museo Dulwich, a Londra », egli disse al galoppino, « e, poiché è notoriamente autentico, il Velasquez della sua fotografia dev'essere un falso ». Più tardi, nella sala dell'albergo, Duveen vide che il galoppino parlava con Charles Williams della casa Agnew; e allorché un impiegato dell'albergo gli riferì che Williams e il mediatore avevano prenotato dei posti per Londra, il suo malessere diventò acuto. Egli sapeva che Agnew era il rappresentante londinese di Knoedler e immaginò che il quadro, se era davvero l'originale, sarebbe certamente andato a finire da Frick. Ora la vendita di un dipinto a Frick da parte di altri mercanti non costituiva certo un fatto che gli consentisse di starsene tranquillo a Carlsbad.

Duveen salì quindi sullo stesso treno di Williams e del mediatore e, appena montato, fu assalito da un ricordo tormentoso. Rammentò cioè che Aureliano de Buruete y Moret, perito spagnolo specializzato di Velasquez, era stato per tanti anni dell'opinione — caparbiamente e ostinatamente, così come Galileo lo era stato per tanti anni della propria — che il Velasquez del museo Dulwich fosse soltanto una copia. Duveen cercò di riaprire le trattative col mediatore, ma questi gli dichiarò che ormai il quadro era stato venduto. Poteva dunque darsi che il fanatico Beruete, come Galileo, avesse in fondo ragione, e che quel Velasquez, ammirato da intere generazioni, fosse semplicemente una copia?

Quando si arrivò al momento decisivo — il bel momento in cui un collezionista è disposto a pagare 400.000 dollari per un dipinto purché sia l'originale — Beruete si pronunciò, dimostrando con grande soddisfazione di altri periti che la ragione era dalla sua parte, e Frick comprò il Velasquez. Così Duveen aveva perso non soltanto una vendita, ma anche un'ottima occasione per confermare a Frick che se uno voleva comprare un capolavoro lo poteva ottenere soltanto per mezzo di Duveen.

Ora si rendeva necessaria una mossa ardita per riconquistare l'attenzione di Frick. Nel 1913, a Parigi, un agente-mediatore di Duveen gli raccontò che una nobile russa, moglie di un generale, possedeva un dipinto che riteneva fosse opera di Leonardo da Vinci. Aver sentore dell'esistenza di un nuovo Leonardo era come scoprire un nuovo pianeta, e Duveen accolse la notizia con viva emozione. Ma, poiché aveva preso un Velasquez vero per un falso, non poteva ora rischiare di prendere un Leonardo falso per uno vero. Allora invitò la signora russa a venire a Parigi con il dipinto e a portarlo nella sua galleria di Piazza Vendôme, dove condusse lei e il dipinto al piano superiore, in una stanza illuminata dal sole. Lì si trovava un omino con una lente d'ingrandimento: quell'uomo era Berenson, cosa di cui Duveen non fece parola alla signora. Berenson esaminò il quadro, poi lo scrutò con la lente d'ingrandimento, poi lo portò accanto alla finestra. Finalmente lo depose e fece un cenno a Duveen: il dipinto era davvero un Leonardo.

Mentre scendeva nell'ufficio di Duveen, Berenson trovò il modo di informarlo che si trattava di un dipinto perduto da lungo tempo, noto come "La Madonna Benois". Duveen, che fremeva pregustando la propria vendetta nei riguardi di Frick e di Knoedler, invitò la proprietaria a discutere l'affare, ed essa fece il prezzo più alto che mai fosse stato chiesto per un dipinto: 1.500.000 dollari. Duveen pensò che Frick se lo poteva permettere: non gli riusciva di pensare, infatti, come Frick potesse permettersi di non poterselo permettere.

La signora chiese un deposito cauzionale di 1.000.000 di dollari e spiegò poi che, secondo la legge russa, non poteva vendere il dipinto prima di averlo offerto allo Zar allo stesso prezzo stabilito per Duveen. Fu firmato il contratto di vendita, subordinato a un'opzione a favore dello Zar per un dato periodo, e la cauzione fu depositata. Duveen, il quale riteneva molto improbabile che lo Zar avesse la sfrontatezza di far concorrenza a Frick, si im-

barcò per l'America di ottimo umore, e informò Frick di ciò che stava per fargli avere. I due uomini continuarono a condurre la loro normale esistenza, in attesa del momento in cui sarebbe scaduta l'opzione; tuttavia, benché Duveen fosse un uomo bollente mentre Frick era noto per la sua freddezza, l'eccitazione di Frick sorpassava di gran lunga quella dell'antiquario. L'uomo che era rimasto indifferente quando il radicale Alexander Berkman era entrato nel suo ufficio e gli aveva sparato addosso; che, quando tutta la nazione strepitava contro di lui, si era rifiutato di negoziare con il sindacato dei lavoratori del ferro e dell'acciaio; che aveva fatto perdere la presidenza a Benjamin Harrison nella campagna elettorale del 1892 per la sua intrattabilità nei riguardi delle leghe operaie durante lo sciopero di Homestead; l'uomo, insomma, che nessuno poteva commuovere e che nulla poteva smuovere, smaniava esasperato attendendo la decisione dello Zar.

Poco prima che l'opzione spirasse, arrivò un telegramma della proprietaria del dipinto con l'annuncio che lo Zar aveva pagato il prezzo stabilito. Davanti a quell'amara delusione Duveen capì di essere stato sfruttato: la signora russa lo aveva raggirato abilmente per avere gratis il parere di Berenson; e lui e Berenson avevano instradato il Leonardo in una direzione sbagliata, facendolo deviare da Frick e approdare invece all'Hermitage di Pietroburgo. Tuttavia l'incidente non si risolse in pura perdita dal punto di vista di Duveen, poiché egli aveva comunque imparato quanto Frick fosse disposto a pagare per ciò che desiderava, o che cosa egli poteva convincerlo a desiderare.

Duveen aveva un vantaggio sugli altri mercanti, perfino su quelli che erano intimi amici dei suoi più importanti clienti; cioè i suoi rivali offrivano soltanto dipinti, mentre egli poteva fornire anche altre cose. Si intendeva

di arredamento e di architettura, e poteva quindi essere di grande aiuto a un uomo come Frick. Molte volte, quando un cliente costruiva o arredava una casa, Duveen ci metteva lo zampino; ne mise anzi più di uno nell'arredare le case di Detroit e di Palm Beach della signora Horace E. Dodge, le case di Filadelfia e di Palm Beach della signora E. T. Stotesbury, e la casa nella Quinta Strada della signora A. Hamilton Rice. La signora Dodge spese una somma così elevata che il suo avvocato le telefonò per sentire se era impazzita. Essa gli rispose di no: ma le piacevano i mobili, specialmente quelli di Duveen. Così pure Duveen arredò casa Rice da cima a fondo, compreso il bel salone settecentesco che la signora Rice donò più tardi al Museo d'Arte di Filadelfia. Il tappeto di quella stanza, prima che Duveen lo acquistasse, era appartenuto a Luigi XIV.

Quando, nel 1913, Frick decise di costruire la casa di città tra la Quinta e la Settantesima Strada e Duveen scelse Carrère & Hastings come architetti, lo stesso Duveen lavorò al progetto con Hastings. Quest'ultimo conosceva bene la squisita collezione di mobili e di arazzi del negozio di Duveen, il quale lo aiutò indicandogli esattamente dove certi pezzi avrebbero fatto maggior figura nella casa progettata. Quando Hastings gli sottopose il progetto, Frick arricciò il naso, trovandolo stravagante, tuttavia la travolgente ammirazione di Duveen per l'opera di Hastings lo persuase ad arrendersi. Il progetto prevedeva una sala per la famosa serie di undici pannelli di Fragonard, che Duveen aveva appena comperato per Frick. I quattro pannelli più grandi erano stati ordinati da Luigi XV nel 1770 come regalo per la Du Barry, la quale rifiutò il dono, perché considerava uno dei pannelli, "L'assalto alla fortezza", come un'allusione troppo evidente alle proprie relazioni col re. Non le importava di essere una fortezza, e non le importava neppure di essere presa d'assalto, ma non voleva che il pannello facesse supporre alla posterità che la fortezza

era caduta. Fragonard si era quindi ripreso i pannelli, se li era tenuti per diciott'anni, e poi li aveva venduti a un cugino, Alessandro Maubert, per l'equivalente di 720 dollari. Dal signor Maubert essi erano passati a un suo nipote, il signor Malvilana, e da questi, per vie più commerciali, alla ditta Duveen, che in seguito convinse Morgan a comprarli.

Mentre Duveen e Hastings stavano lavorando al progetto per Frick, Morgan morì. Per fargli cosa grata, gli amministratori di Morgan offrirono a Duveen l'opzione sui pannelli, chiedendone però più di 1.000.000 di dollari. Quella volta perfino Duveen esitò; la sua posizione era infatti delicata, ché Frick, intimo amico dei Morgan, non avrebbe avuto difficoltà a scoprire la differenza fra quello che Duveen aveva pagato agli amministratori di Morgan e quello che avrebbe fatto pagare a lui. Ma poiché gli amministratori sollecitavano una decisione — se Duveen non li voleva, c'era un altro acquirente — egli comprò i pannelli e andò a trovare Frick. « Signor Frick », gli annunciò, « ho appena fatto un acquisto meraviglioso: ho comprato i pannelli di Fragonard dagli amministratori di Morgan. Li ho pagati moltissimo, ma bisognava che li comprassi per lei; e lei li avrà esattamente al prezzo che io ho pagato ». Frick comprò i pannelli e Duveen registrò la perdita netta come un investimento per il futuro.

Gli undici pannelli di Fragonard sono di forma e dimensioni differenti; perciò non era facile disporli in modo armonioso in una stanza. V'era soltanto una persona capace di farlo, e Duveen ne fece il nome a Frick e ad Hastings: Sir Charles Allom di Londra, che era stato fatto cavaliere dopo aver armonizzato alcuni interni per il re Giorgio V. Frick e Hastings trovarono che era un'idea meravigliosa e fecero venire Allom, a cui Frick offrì poi di fare non soltanto la sala dei Fragonard, ma gran parte delle altre stanze. Allom, però, come una primadonna, voleva o tutto o nulla e, in un momento di stizza, si ri-

imbarcò per l'Inghilterra. Toccò allora a Duveen di far opera di armonizzazione; e vi riuscì ottimamente, ché Frick richiamò Allom e gli mise in mano tutto il lavoro. La sala dei Fragonard fu il frutto di una collaborazione transatlantica tra Duveen e Allom, che era ritornato in Inghilterra, ma stavolta per lavorare al progetto. Poiché Frick si dichiarò d'accordo che la sala avesse un caminetto, alari, modanature, candelabri e qualsiasi altra cosa che potesse contribuire a rendere armoniosa una sala con dei Fragonard, Duveen mandò ad Allom le copie in grandezza naturale dei pannelli, e Allom costruì in grandezza naturale il modello della sala che doveva contenerli. Per le finiture, Duveen si concentrò sul Settecento, e riuscì a comperare un caminetto di marmo che aveva abbellito Bagatelle, il piccolo *château* di Maria Antonietta, costruito nel 1777 nel Bois di Boulogne dal conte d'Artois, che regnò con il nome di Carlo X dal 1824 al 1830.

Quando Allom ebbe sistemato con propria soddisfazione il caminetto e i pannelli, Duveen andò in Inghilterra per vedere il lavoro e lo approvò; allora Allom smontò la sala, la portò a Nuova York e la ricostruì in un magazzino, dove lui e Duveen condussero Frick a vederla. L'entusiasmo di Duveen per quella sala era sconfinato; quanto a Frick, pareva che il lavoro non gli dispiacesse; ma, secondo il suo solito, non disse un gran che. V'era ancora molto da fare poiché, quando ci si decide per una sala Settecento, non si possono mettere insieme mobili a casaccio; ma per fortuna di Frick, se non del suo portafogli, Duveen aveva proprio quello che ci voleva: un cassettone di Riesener, uno scrittoio di Maria Antonietta, qualche scultura di Clodion, alcune sedie ricoperte di tappezzeria di Beauvais, e altre piccolezze. Quando tutto fu finito, Frick rimase soddisfatto, e sembrò soddisfatto perfino Duveen. È vero che, se egli aveva venduto i pannelli di Fragonard a prezzo di costo, in compenso aveva preso la sua rivalsa su tutto il resto.

La sala dei Fragonard segnò soltanto un inizio, poiché la casa di Frick era molto grande e aveva bisogno di altri dipinti e sculture oltre che di mobili. Naturalmente Duveen fu in grado di fornire tutto quanto occorreva. Nel 1916 costruì la sala dei Boucher per gli otto pannelli dipinti da Boucher per la Pompadour e intitolati ''Le Arti e le Scienze'', e ''Le quattro stagioni''. Nel 1917 vendette a Frick ''La signora Peter Baker'' di Gainsborough e il ''Ritratto d'uomo'' di Franz Hals; nel 1918 ''Sir John Suckling'' di van Dyck, e due Pater: ''L'orchestra del villaggio'' e ''Processione di commedianti italiani''; e nel 1919 la ''Padrona e serva'' di Vermeer. Poi, sempre mentre stava arredando casa Frick, Duveen ebbe una buona occasione che lo ripagò in parte delle sfortune subìte con il Velasquez e con il Leonardo.

Mentre era a Parigi, un suo mediatore gli portò alcune fotografie di una serie di arazzi di un castello della Loira. Quelle fotografie non gli fecero molta impressione e, oltre tutto, egli stava per imbarcarsi per l'America; ma il mediatore lo persuase a recarsi in automobile al castello per vedere comunque gli arazzi. Laggiù non v'era che il guardiano. Duveen decise immediatamente di non prender gli arazzi; però, trovandosi là, chiese al guardiano se nel castello non vi fosse nient'altro da vendere. Fu invitato a guardarsi attorno e a cercare da solo. In una specie di magazzino, all'ultimo piano, v'era una libreria cadente, e in cima ad essa un busto sporco e col naso rotto. Duveen prese il busto, lo esaminò ben bene, e disse poi al guardiano di riferire al proprietario che avrebbe comprato gli arazzi se il proprietario gli dava anche il busto. L'affare fu concluso. Duveen era sicuro che il busto fosse di Francesco da Laurana, che aveva operato sul finire del Quattrocento in Italia e nella Francia meridionale; e il suo rapido giudizio fu confermato dai competenti. Il guasto del naso rotto era cosa da poco; Duveen lo fece restaurare con un pezzo di marmo tolto dalla base. Questa scoperta accrebbe la stima di Frick per Duveen,

e il Laurana diventò uno dei più preziosi tesori della collezione Frick.

La stima di Frick aumentò ancor più quando Duveen fece uscire dal proprio cappello, con la massima noncuranza, un busto di Houdon. Duveen seguiva immancabilmente la tattica di fissare un alto valore di mercato per qualsiasi cosa di cui possedesse un gruppo importante. Nei primi anni del Novecento egli aveva tutta una serie di busti di Houdon: quindici esattamente. In quel tempo felice si poteva trovare un busto di Houdon per 25.000 dollari; ma, dopo averne comperati parecchi a questo prezzo, Duveen cominciò a sentirsene dispiaciuto, non per sé ma per Houdon: 25.000 dollari erano una somma umiliante, che non dava alcuna soddisfazione, e, se veramente valeva la pena di far collezione di Houdon, quest'autore ne meritava di più. Duveen si mise quindi all'opera per correggere quello che egli ora considerava come uno scandaloso stato di cose, e a un'asta pubblica pagò per un busto di Houdon 75.000 dollari, cifra senza precedenti. Di ritorno nella propria galleria della Quinta Strada guardò gli altri busti di Houdon con maggior rispetto e con la precisa sensazione di aver vendicato il loro onore. Il mercato mondiale degli Houdon seguì infatti l'esempio di Duveen, e poco tempo dopo non se ne poteva trovare uno per meno di 150.000 dollari. « C'era da vergognarsi a possederne uno che fosse costato soltanto 25.000 dollari », ebbe a dichiarare un osservatore dell'operazione Houdon condotta da Duveen.

Mentre il mercato saliva rapidamente, Duveen si tenne stretti i suoi Houdon; trovava riposante la loro compagnia, e d'altra parte l'istinto gli diceva che essi sarebbero venuti buoni in caso di necessità. Questa si presentò quando egli dovette arredare casa Frick. Lo scultore che era stato invitato in America da Tomaso Jefferson per scolpire una statua di Washington si era permesso anche altri lavorucci meno austeri. Fece, per esempio, un busto di marmo della contessa du Cayla, che andò

a finire nella collezione di Duveen. Questi può aver fatto molto per Houdon, ma anche Houdon fece qualcosa per Duveen, e, di conseguenza, anche per Frick. Quando si trattò di decidere che cosa mettere sul caminetto della sala dei Fragonard, il cervello di Frick cessò di funzionare; quello di Duveen, invece, si mise velocemente in moto e ricordò la contessa du Cayla. (Allo stesso modo, anni dopo, la sala ovale della casa ebbe bisogno di qualche riempitivo, poiché non poteva continuare all'infinito a essere soltanto ovale; e Duveen si ricordò di un altro Houdon). Non v'è, quindi, da meravigliarsi se a Frick riuscì difficile soffocare un impulso di gratitudine verso Duveen, il quale lo aveva salvato da terribili dilemmi quasi di ora in ora, e non già mediante opere artistiche qualsiasi, sottovalutate, bensì con dei "Duveen" che avevano raggiunto il prezzo perfetto.

La tecnica usata per far raggiungere a Houdon tale perfezione, Duveen la applicò anche a Rembrandt. Egli possedeva infatti molte opere di questo autore, e, pagando prezzi altissimi per nuovi Rembrandt, fece salire il valore anche di quelli comprati quando Rembrandt era meno valutato. Però anche le idee geniali si scontano, e Duveen se ne dovette accorgere quando, durante quell'operazione, anche i Rembrandt e gli Houdon che non gli appartenevano aumentarono di valore. Ma Duveen costrinse se stesso a non pensarci, e venne il giorno in cui vide coronati da un successo così meraviglioso gli sforzi da lui compiuti per rivalutare gli Houdon, che rimase impressionato dalla propria opera: ciò accadde all'asta della grande collezione di Elbert H. Gary, nel 1928. Poiché lo scopo di Duveen era stato perennemente quello di dimostrare che il valore dei "Duveen" aumentava sempre e non diminuiva mai, e che mentre i collezionisti passano, le collezioni restano, egli era deciso a far sì che nessuno degli oggetti da lui venduti a Gary fosse sottovalutato soltanto perché Gary era morto. Perciò, facendo salire i prezzi con le proprie offerte, stette

attento che tutti i "Duveen" fossero aggiudicati a un prezzo molto più alto di quello pagato da Gary. Poi comparve all'asta uno dei suoi Houdon — il busto della figlia dello scultore all'età di dieci mesi — ch'egli aveva comprato a Parigi nel 1912. La sua campagna per Houdon aveva compiuto a quel tempo tali progressi che egli aveva pagato il pezzo 96.000 dollari, e lo aveva poi rivenduto a Gary per 110.000.

La lotta a cui Duveen prese parte fu accanita, ma finì per ridursi a una gara tra Duveen e Knoedler, che rappresentava Edward S. Harkness; e poiché le offerte continuavano a salire, Duveen, che aveva conosciuto Houdon in tempi ben diversi, fu sempre più impressionato della propria opera. Finalmente, sbalordito, permise a Knoedler di comperare il busto per conto di Harkness a 245.000 dollari. Più tardi si pentì un po' di aver lasciato andare il suo vecchio amico da qualcun altro, specialmente se questo qualcun altro era Harkness, che egli considerava di razza abbastanza pura per poter appartenere alla scuderia di Duveen, ma che non sarebbe mai divenuto suo cliente essendo legato intimamente a Knoedler. Tuttavia quando Duveen tornò a casa dalla vendita dovette rammentare con un senso d'incredulità i tempi in cui si poteva davvero comprare un Houdon per 25.000 dollari, e dovette pensare con piacere che, se Houdon fosse stato in vita, gli avrebbe certo scritto una letterina di ringraziamento. Anche Rembrandt, del resto, avrebbe potuto benissimo scrivergli un rigo.

Pochi giorni prima che Frick morisse, nel dicembre del 1919, Duveen fu sorpreso di vedersi restituire alcuni dipinti per un valore di 2.000.000 di dollari che Frick aveva in sospeso. Date le cattive condizioni di salute Frick diceva di non potersi occupare del finanziamento dell'affare. Egli aveva sempre avuto il gusto delle lunghe contrattazioni con Duveen — non per i prezzi, ma per

il modo di pagare quei prezzi — e forse pensava che, una volta privo di questo divertimento, poteva benissimo privarsi anche dei dipinti. Tuttavia Frick non fu privato di una specie di immortalità, quell'immortalità che forse egli cercava facendo collezione di dipinti. I mecenati del Rinascimento si facevano ritrarre nei quadri che ordinavano; ma i loro emuli americani, venuti al mondo troppo tardi per farsi rendere questo servizio, dovettero guadagnarsi l'immortalità comprando collezioni e trasferendole ai musei pubblici. È umano e forse commovente questo impulso di proiettarsi al di là della durata della propria vita. La voce ''Frick'' nell'*Enciclopedia Britannica* è lunga ventitré righe, dieci delle quali dedicate alla sua carriera di industriale, e tredici a quella di collezionista. In queste tredici righe, egli si confonde con Tiziano e Vermeer, con El Greco e con Goya, con Gainsborough e con Velasquez. Svaniscono gli scioperi delle acciaierie e i poliziotti alla Pinkerton, ed egli si riscalda in un'altra atmosfera che gli si addice maggiormente. I vecchi amici lo prendono fraternamente sotto la protezione delle loro ali e se lo portano via. Se Duveen fece pagar caro a Frick il piacere della loro compagnia sulle dorate sponde dell'Eliso, anch'essi, in fondo, si stanno guadagnando il pane.

VI
I TACITURNI

Dall'età matura in poi, la vita di Duveen fu una lotta continua con la mortalità dei propri clienti: lotta accanitissima, perché i clienti più importanti erano assai avanti con gli anni, e, dal 1934 in poi, complicata anche dalla sua lotta personale con la morte. In quell'anno, infatti, Duveen si ammalò di cancro e seppe subito che nessuna speranza gli era concessa. Per quasi tutti i cinque anni che gli rimasero da vivere egli dovette esser sempre assistito da un'infermiera e dovette rinunciare, uno per uno, a quei piccoli piaceri che mitigano le angosce dell'esistenza alla maggior parte della gente.

L'unico piacere a cui non rinunciò fu quello di vendere quadri; anzi, semmai, accelerò i tempi. L'avvicinarsi della fine ha per molti individui un effetto paralizzante; per altri pochi, invece, è uno stimolo. Nel 1926 l'età e le condizioni di salute di Huntington resero necessario un aumento di velocità, e infatti Duveen, per esser certo che H.E. Huntington non morisse senza lasciare dietro di sé parecchi altri milioni di dollari convertiti in oggetti di suo gusto, si recò a San Marino precedendo un vagone carico delle proprie merci. In passato, in situazioni analoghe — e precisamente nel caso del vecchio Morgan e di Altman e di Frick — Duveen aveva perduto la partita, poiché la morte era arrivata prima dei quadri. Ma, una volta imparata la lezione, egli strinse i tempi con Huntington, e poi con se stesso, così come un vecchio pittore che sente di dover finire un ca-

polavoro nel breve tempo che gli rimane. Il capolavoro di Duveen e, dal suo punto di vista, il suo monumento, è la Galleria Nazionale d'arte, a Washington.

La carriera di Duveen si svolse in bellezza. Nei primi anni del secolo egli ereditò dallo zio Henry tre clienti giganteschi — Morgan, Altman e P. A. B. Widener — e, in seguito, il tempo e la sempre crescente prosperità del popolo americano gliene fornirono di nuovi: grandi milionari che spendevano poco, e piccoli milionari che spendevano molto. Egli vide così andare e venire immensi patrimoni, e quando questi scomparivano, Duveen, sempre fedele al principio di tener alto il mercato, ricomprò i quadri a prezzi superiori a quelli cui li aveva venduti, e li rivendé poi, a prezzi ancor più elevati, a clienti le cui fortune erano rimaste intatte.

Egli seppe volgere a proprio favore perfino le crisi e le sempre crescenti tasse sul reddito e di successione. L'èra dei grandi palazzi volgeva alla fine, e mentre gli appetiti artistici dei clienti di Duveen crescevano, si profilava per essi un nuovo problema, ossia una critica mancanza di spazio alle pareti. Ma Duveen volse anche questo a suo vantaggio, poiché certi collezionisti fecero fronte alla necessità con un palazzo per i quadri e un appartamento per loro e le famiglie. La scarsità di spazio sconsigliò infatti i clienti di Duveen dal continuare a comprare quadri per le loro case, mentre la pressione fiscale li sconsigliò dal lasciare in eredità preziose collezioni. Duveen aveva spinto talmente il mercato che nessuno era ormai abbastanza ricco per poter vivere con dei "Duveen" o morire con essi.

In generale, Duveen non si interessò mai alla politica o ai cambiamenti politici, e non gli importava chi emanasse le leggi del paese purché egli potesse vendere i propri quadri, però fu molto sensibile ai cambiamenti sociali e intuì prima di ogni altro che l'imposta sul reddito e le tasse di successione, sommate, avrebbero reso impossibile ai ricchi di comprare opere d'arte per il loro

godimento o di lasciare collezioni agli eredi. I lasciti pubblici immuni da tasse rappresentavano l'unica via d'uscita e, nel caso specifico, i lasciti pubblici di opere provenienti da Duveen. Un collezionista, destinando i propri acquisti ai musei, poteva permettersi di comprare oggetti d'arte; o per lo meno poteva permettersi che essi passassero per le sue mani, nel tragitto da Duveen ai musei. Le donazioni ai musei offrivano ai suoi clienti non soltanto la possibilità di un risparmio, ma addirittura l'immortalità; e, grazie al metodo Duveen, un vecchio milionario americano poteva, con la coscienza a posto e in un sol colpo, salvarsi dall'oblìo e dall'esattore delle tasse. Suggestionati da lui i suoi clienti — H.E. Huntington, Frick, Mellon, Bache, Kress — si dedicarono l'uno dopo l'altro a questa forma di filantropia, e per Duveen il vantaggio fu duplice, poiché con i musei quale punto d'arrivo per i suoi dipinti egli non aveva più da preoccuparsi della scomparsa delle grandi case private — i musei erano infatti assai più capaci delle case — nonché del pericolo che i dipinti potessero essere gettati sul mercato in un momento in cui gli sarebbe stato difficile rivenderli, specialmente alle cifre astronomiche che avrebbe dovuto stabilire dopo averli ricomprati a prezzi degni di Duveen. Alla fine, con la National Gallery, Duveen fornì ai clienti un luogo abbastanza grande per assorbire tutto ciò che essi avevano comperato o potevano comperare, e con ciò risolse definitivamente il problema dello spazio alle pareti.

La maggior parte dei grandi nomi dell'industria e della finanza americana — salvo i milionari ignoranti che non raccoglievano nulla e i milionari ottusi (*snob*, secondo Duveen), che facevano raccolta di prime edizioni anziché di opere d'arte — figurava nel libro dei visitatori di Duveen. Durante tutta la sua lunga e fantastica corsa vi fu sempre qualcuno che riaccese la fiaccola: quando morirono Collis P. Huntington, Altman e P. A. B. Widener, fecero la loro comparsa Frick, John

D. Rockefeller junior, Stotesbury, Mackay, Bache, Gary, Joseph E. Widener, Henry Goldman, E.H. Huntington, Philip Lehman e suo figlio Robert, e un esercito di collezionisti minori. E poi, negli ultimi anni della sua e della loro vita, Duveen incontrò due uomini che egli doveva aiutare a divenire grandi collezionisti come lui: Mellon, che fondò la National Gallery, e Kress, il più generoso donatore della stessa Galleria.

Nel caso del primo di essi la parola « incontrò » è assolutamente inadeguata. Sarebbe come dire che Napoleone incontrò Alessandro a Tilsit. Duveen e Mellon si movevano infatti in due sfere sociali differenti, non appartenevano ai medesimi *clubs*, e Duveen non avrebbe potuto incontrare Mellon al bar. Per ottenere tale scopo fu quindi necessaria tutta una campagna preparatoria e, nel dirigerla, Duveen mostrò quella scrupolosa cura dei particolari che ha contraddistinto la carriera di altri generali famosi.

In certo qual modo, la decisione di Duveen di incontrarsi con Mellon nacque dopo uno straordinario incontro con Henry Ford. Il 1920 fu un'annata pessima per i mercanti d'arte americani, poiché i compratori in grande stile stavano scomparendo e non si riusciva a vedere chi avrebbe potuto sostituirli. Fu un'annata di crisi, e di crisi così acuta da costringere i mercanti più importanti, una volta tanto, a coalizzarsi. I lupi solitari decisero finalmente di formare un branco, e anche Duveen acconsentì a unire il proprio talento ai talenti di coloro che egli considerava modesti pedagoghi, la cui funzione era quella di preparare compratori americani alla sua scuola di perfezionamento.

Guardandosi attorno in cerca di nuovi clienti, i fornitori d'arte si sentirono invadere dallo scoraggiamento; eccezion fatta di un monolito torreggiante, l'orizzonte era deserto: quel monolito era Ford. I mercanti — Duveen,

Knoedler, Wildenstein, Seligman e Stevenson Scott — decisero di muovere all'assalto in massa, poiché Ford era un obiettivo talmente importante che ce ne sarebbe stato abbastanza per tutti loro, e troppo grande, pensarono, perché uno solo di essi lo attaccasse, col rischio di non riuscire. Era come annettersi il Texas. I cinque mercanti si riconciliarono per metter assieme sia i loro pezzi, sia la loro aggressività e decisero di preparare un elenco dei ''Cento più grandi dipinti del mondo'' e di offrirli a Ford; con una sola transazione essi avrebbero potuto così convertire l'uomo più ricco d'America nel collezionista più importante d'America.

Come quasi tutti gli altri collezionisti, ognuno dei cinque mercanti era convinto che i quadri da lui posseduti fossero migliori di tutti quelli dei rivali, e il compito di scegliere i cento più grandi dipinti degenerò in una serie di aspre discussioni, durante le quali la marea delle controversie raggiunse un tale livello che il progetto corse pericolo di colare a picco. Ma la gravità della crisi e l'importanza dell'obiettivo li fecero giungere a un compromesso, e i cento quadri furono finalmente scelti.

I dipinti, ognuno dei quali era accompagnato da un dotto commento, furono riprodotti in tre magnifici volumi che i mercanti dovevano regalare al signor Ford, quale invito alla danza. I rappresentanti delle cinque ditte e i tre libri magici andarono, previo appuntamento, a Dearborn. Rappresentante della ditta Fratelli Duveen era, come sempre, lo stesso Duveen. Quegli uomini di mondo rimasero assai stupiti della semplicità del tenore di vita di Ford; a paragone della casa di Duveen nella Madison Avenue, o persino delle case di certi suoi clienti, quella di Ford era quasi primitiva. Comunque il signor Ford fu sinceramente lieto di fare la loro conoscenza e, quando sfogliarono dinanzi a lui i volumi superbamente illustrati dei cento dipinti più importanti, la sua estasi non conobbe limiti. Si alzò e chiamò la signora Ford perché condividesse il suo entusiasmo: « Mamma, vieni a ve-

dere che belle illustrazioni hanno portato questi signori », esclamò, come più tardi ebbe a raccontare Duveen. La signora Ford entrò e ammirò i libri non meno del marito. « Sì, signor Ford », disse allora Duveen, oratore della delegazione, « eravamo certi che le sarebbero piaciuti. Questi sono i quadri che riteniamo lei dovrebbe possedere ».

Ford oscillava fra l'ammirazione e il desiderio del possesso. « Signori », osservò poi, « libri belli come questi, con illustrazioni a colori come queste, devono costare un sacco di quattrini! ». « Ma, signor Ford, noi non vogliamo che lei compri questi libri », si affrettò a spiegare Duveen. « Li abbiamo fatti apposta per lei, per farle vedere i quadri (1). I libri glieli offriamo in omaggio ». Ford si voltò verso la moglie. « Mamma, hai sentito? I signori mi regalano questi bei libri. Sì, signori », continuò, « tutto ciò è molto gentile da parte vostra, ma in verità non so come posso accettare un regalo così bello e costoso da parte di sconosciuti ».

Duveen ammutolì, forse per la prima volta in vita sua. Una simile innocenza era fatta per confondere: era un classico esempio dell'impossibilità di difesa dell'uomo di mondo di fronte a un ingenuo integrale. Quando finalmente riuscì a spiccicare parola, egli spiegò che i libri erano stati preparati per interessare Ford all'acquisto dei quadri che vi erano riprodotti. A questa rivelazione lo stupore di Ford svanì, ed egli ridiventò un uomo d'affari. « Ma, signori », disse, « perché dovrei volere i quadri originali quando questi qui nei libri sono così belli? ».

Il fiasco piombò gli altri quattro mercanti in un abbattimento dal quale non si riebbero per parecchio tempo; ma per Duveen fu soltanto un tonico. Nell'attribuire l'insuccesso con Ford al fatto di aver violato la regola personale, unendo le proprie forze a quelle degli altri mer-

(1) Il giuoco di parole è intraducibile: *pictures* vuol dire quadri e anche illustrazioni, il che spiega l'equivoco in cui stava cadendo Ford.

canti, egli decise di rivolgere le sue cure al maggior collezionista potenziale: Mellon. Dalla sconfitta di Dearborn egli partì quindi alla conquista di Pittsburgh. Forse nessun altro episodio della carriera di Duveen illustra la sua *nonchalance* di fronte all'impossibile, quanto la campagna per la conquista di Mellon. Costui non aveva mai comprato nulla da Duveen; anzi, era un fedele cliente del suo maggior rivale, Knoedler, col quale aveva stretto un accordo permanente facendolo operare come proprio agente esclusivo con una provvigione fissa. Duveen invece era d'avviso che il vendere quadri a provvigione fissa rappresentasse un affare magro, senza sugo, senza gusto, soprattutto senza possibilità di sviluppo. Quel sistema riduceva un grande mercante a un semplice commerciante; privava il gioco del suo fascino avventuroso e del mistero dell'incalcolabile. Un amico consigliò a Duveen di rinunziare all'idea di vendere a Mellon, e nel consiglio v'era un'allusione abbastanza chiara al fatto che l'aristocratico Mellon avrebbe trovato in Duveen qualcosa di non congeniale. « Non soltanto Mellon comprerà da me, ma comprerà *soltanto* da me », ribatté allora Duveen. « E non a provvigione ».

In un articolo sulla collezione Frick, scritto nel 1943 per la più importante rivista americana d'arte, *Art News*, H. G. Dwight, allora assistente direttore della collezione Frick, parlò delle « tempestose equazioni umane del collezionismo, delle logoranti ossessioni, delle ricerche segrete, delle delusioni opprimenti, degli inebrianti trionfi che si nascondono dietro le cose più belle ». Gli stratagemmi di cui Duveen fece uso per procurarsi e per conservarsi i clienti non furono particolarmente originali, però egli li seppe usare meglio di qualsiasi altro. Per quanto poco i suoi clienti si intendessero dei capolavori che comperavano, essi sapevano che cosa fosse la concorrenza; ma non più di quanto lo sapesse Duveen. Il suo metodo era il monopolio, e quando aveva fatto incetta di opere di un maestro antico, sapeva che « le logoranti ossessioni »

che affliggevano i suoi clienti avrebbero finito col trascinarli ai suoi piedi

La cordialità particolarmente spiccata di Duveen si dimostrò utile più di ogni altra cosa nella conquista della tanto desiderata *entrée* da Mellon. Egli portava la propria cordialità come un'aureola, e la faceva risplendere su un'enorme mescolanza di persone legate — talvolta direttamente, talvolta molto indirettamente — all'arte: critici, direttori di musei, restauratori, architetti, arredatori e servitori di ogni sorta, compresi i camerieri delle navi. Avvezzo a fare le cose *en prince*, egli largheggiava in mance, sovente senza uno scopo specifico, ma con una fede commoventissima nel sentimento della gratitudine; e non essendo impressionabile da somme che non fossero colossali, non cessava mai dallo stupirsi gradevolmente per le festose accoglienze che la gente, avvezza a un'altra scala di valori, tributava a somme assai più modeste.

Duveen non poteva astenersi dall'intentare processi, anche se poi non si preoccupava di vincerli, ma una volta si trovò immischiato in un processo per una somma reclamata da un giovane artista, da lui assunto per un lavoro particolare. L'artista continuò a chiedere onorari sempre maggiori, finché l'amministratore di Duveen gli diede un assegno a saldo; egli lo accettò e lo incassò, per tornare poi a chiedere nuovi quattrini. Di fronte al rifiuto dell'amministratore, l'artista intentò un processo e Duveen passò parecchie giornate piacevolissime in tribunale. (Egli dichiarò una volta che si rammaricava di non essere diventato un avvocato, perché adorava la lotta). La causa fu vinta, e Duveen e il suo amministratore uscirono dalla sala del tribunale molto eccitati. Al ritorno, in automobile, Duveen chiese quale fosse la somma in questione: « 14.095 dollari », rispose l'amministratore. Quella minuscola cifra aveva un suono bizzarro per Duveen. « Ma perché sollevare questioni per 14.095 dollari? », domandò. « Mandagli il denaro ». A un uomo per il quale una somma del genere non rappresentava un argomento degno di

contestazioni, sembrava strano che un cameriere di bordo si mostrasse felice per una mancia di 100 dollari largitagli in cambio dell'aver collocato la sdraio di Duveen accanto a quella riservata a un milionario americano.

Alexander Smith Cochran, magnate dei tappeti di Yonkers, fu tra i milionari che Duveen conobbe grazie a un cameriere di bordo al quale era riuscito simpatico. Duveen e Cochran si conobbero infatti su una nave diretta in Europa e, mentre chiacchieravano, Cochran ebbe occasione di dire che gli sarebbe piaciuto visitare Buckingham Palace e il St. James Palace; Duveen rispose che sarebbe stato lieto di fargli da guida.

Giunto in Inghilterra, Cochran si ritrovò a passeggiare nei due palazzi che sembravano aperti a Duveen quanto il vestibolo del Claridge. Mentre mostrava a Cochran la quadreria reale, Duveen parlò in tono elogiativo della regina Mary e della stima in cui teneva l'assente padrona di casa quale conoscitrice d'arte, senza però accennare al fatto che egli aveva, nelle proprie gallerie, cose che considerava altrettanto belle. Quando si separarono, Cochran si sentì in certo modo obbligato verso Duveen, e provò un salutare rispetto per le amicizie da lui menzionate, oltre che una grande curiosità per il fatto che uno sconosciuto potesse essere così gentile.

Essi si incontrarono ancora a Nuova York, dove l'antiquario lo condusse a vedere i meravigliosi "Duveen" appesi nelle abitazioni di alcuni clienti. Però non gli disse che erano dei "Duveen", limitandosi a farli passare sotto gli pseudonimi di Raffaello, Botticelli, Donatello e così via, e sempre senza far parola della propria grande galleria di Nuova York. Questo sfoggio di benevolenza continuò per tre anni, in America e all'estero, fino a quando Cochran non resse più a lungo e crollò. « Lord Duveen », disse, « mi piacerebbe vedere qualcuna delle *sue* cose! ». Messo con le spalle al muro, Duveen accompagnò allora Cochran nella propria galleria: non v'era nessun quadro disponibile, erano tutti già prenotati, tuttavia gli permi-

se di comprare oggetti d'arte per un valore di 5.000.000 di dollari.

La generosità di Duveen verso il personale di servizio dei clienti eguagliava la sua generosità con i camerieri di bordo, e non era meno affettuosa poiché egli si rendeva conto del fatto che le sue vendite ai loro padroni e padrone aumentavano il lavoro della servitù. Quando sentiva che una stanza aveva bisogno di ciò che egli chiamava *lifting*, cioè di esser « tirata sù » di tono, la riammobiliava interamente. L'appendere i suoi quadri richiedeva poi un cerimoniale elaborato e intricatissimo, ch'egli sorvegliava nei più minuti particolari; tutto ciò voleva dire lavoro per la servitù, e Duveen non era uomo da permettere che i servigi non fossero premiati. Così egli ricompensava; e ricompensava generosamente. La servitù delle grandi case in cui erano appesi i ''Duveen'' dovette costatare che egli era un uomo su cui si poteva contare, perché pagava le ore straordinarie anche quando lo spostare, il sollevare e l'assicurare i quadri con un filo di ferro avveniva nelle ore di lavoro.

Un famoso maggiordomo di una casa della Quinta Strada, che era piena di quadri di Duveen, fece tante ore straordinarie che gli emolumenti ricevuti da Duveen avevano superato i 100.000 dollari prima che egli si ritirasse a vita privata. Ma la gratitudine della servitù era un fertile terreno dal quale germogliava il fiore del ricordo, e tutta quella gente finì col provare la sensazione che fosse più che giusto trasmettere al generoso gentiluomo ogni sorta d'informazioni suscettibili di interessarlo, ossia quali opere d'arte i mercanti rivali (che non possedevano il medesimo senso del valore del tempo di un servitore) avevano avuto la sfrontatezza di offrire ai padroni, quali acquisti i padroni stavano progettando, che cosa si diceva dei ''Duveen'' appesi alle pareti... insomma tutti i pettegolezzi che nel mondo dell'arte hanno un'importanza pari a quella delle note segrete scambiate dalle cancellerie.

Un rivale di Duveen e amico di Frick s'accorse, ad esempio, che non gli era mai possibile di vedere Frick da solo; in qualsiasi momento egli andasse a fargli visita, Duveen era presente. A un altro mercante accadde lo stesso con Bache. La generosità di Duveen si estendeva perfino alla servitù di persone che non erano clienti, ma soltanto clienti in potenza. In definitiva la sua cerchia di amici includeva quasi tutti i camerieri e maggiordomi di una certa importanza.

Negli strati sociali più elevati — con i direttori dei musei, per esempio — Duveen assunse la parte di uno zio benefico e, anche in questi casi, seppe suscitare sentimenti di gratitudine. Accade sovente, infatti, che un direttore di museo si trovi sulle piste di certi pezzi che gli piacerebbe assicurarsi per la sua raccolta, ma che il bilancio non gli consente di avvicinare; ebbene, in questi frangenti gli era lecito contare su di un aiuto in danaro da parte di Duveen, al quale piaceva la parte del benefattore. Uno dei suoi beneficiati fu il direttore di un museo di Digione, che, senza rendersene conto, si trasformò poi in un agente non rimunerato dell'astuto antiquario. Egli scovò per caso due capolavori primitivi della scuola di Avignone, la cui autenticità e qualità erano indubbie, ma che non rientravano nelle possibilità del suo museo. Li segnalò allora a Duveen, che li comprò e li rivendette a Rockefeller per 750.000 dollari.

Con gli architetti e gli arredatori, naturalmente, Duveen si sentiva di casa. Quando un architetto si era conquistato la sua simpatia, non esisteva più nulla che egli non avrebbe fatto per lui: dal suo primo favorito, Horace Trumbauer, a cui affidò la costruzione del ''Ministero della Marina'', a Tomaso Hastings, prescelto da Frick dietro suo consiglio per la costruzione del proprio palazzo, fino all'ultimo favorito, John Russell Pope, al quale egli rese un servizio consimile, con la costruzione della National Gallery di Washington. Anni prima, Duveen aveva edificato a proprie spese un'ala del British Museum desti-

nata ai marmi di Elgin, e aveva affidato a Pope il compito di progettarla. Dopo la morte della signora Frick, nel 1931, Pope, grazie a Duveen, fu scelto per trasformare casa Frick nel museo Frick. Forse, agli inizi, la simpatia di Duveen per Pope non fu del tutto disinteressata, ché Pope era marito della figliastra di un importante collezionista di Baltimora, Henry Walters, che Duveen sperava di accaparrarsi come cliente. Non ci riuscì, ma Pope gli diventò ugualmente simpatico.

Per Hastings, poi, Duveen nutriva un entusiasmo addirittura chiassoso. Certi amici di Frick non erano convinti del progetto studiato da Hastings per la di lui casa, quasi tutta a un sol piano, ritenendo fosse troppo bassa per una città che prediligeva le altezze. Duveen li sbaragliò, esprimendo calorosamente a Frick la propria soddisfazione per il progetto di Hastings, come se si fosse trattato di una sua creatura (e, in un certo senso, era destinato a diventarlo). Quando poi, con comprensiva sollecitudine, cominciò a preoccuparsi dell'interno della casa, Duveen chiamò Sir Charles Allom. E così come talvolta Duveen ammobiliava un'intera stanza per vendere un dipinto, talvolta invece vendeva un dipinto per arredare una stanza, come accadde per la famosa sala dei Fragonard da lui affidata ad Allom. Comunque egli non si limitava a suscitare la gratitudine altrui, ma era egli stesso capace di provarla molto fortemente. Non dimenticò mai il giudizio espresso da Allom sul suo buon gusto per l'arredamento della sala dei Fragonard, e gli fece avere un lavoro dopo l'altro: la casa di Bache, quella della signora Horace E. Dodge, che Duveen arredò interamente, e il castello di Hearst nel Galles, perché almeno per una volta Allom non fosse costretto ad allontanarsi troppo da casa per il proprio lavoro.

Oltre che per gli architetti e gli arredatori, Duveen provava un grande affetto per i restauratori, uomini cui incombe il delicatissimo compito di dar nuova vita ai

dipinti che hanno perso il loro splendore. Il restauro ha evidentemente i suoi limiti, esso non giunge fino alla risurrezione; però, se il restauratore è abbastanza abile, può far miracoli. A chi, per esempio, insinuava che a un Dürer venduto da Duveen a Bache era rimasto pochissimo di Dürer, Duveen ribatté melanconicamente che in ogni modo *era* stato un Dürer. Duveen aveva in Italia un restauratore prediletto per i dipinti italiani, uno in Francia per i dipinti francesi, e uno in Inghilterra per i dipinti inglesi. Caso singolare, il restauratore cui era più affezionato era un americano, nato a Nuova York City, Stephen S. Pichetto. Costui — di origine italiana — frequentò la Townsend Harris High School e poi il City College di Nuova York, con l'aspirazione di fare il pittore; ma poi vi rinunciò per restaurare le opere di altri artisti, soprattutto di coloro che fiorirono in Italia nel Rinascimento. Duveen cominciò a valersi di lui al principio della propria carriera americana; e nel 1928 Pichetto aveva una posizione ufficiale come "consulente restauratore" del Metropolitan Museum. Poiché Duveen vendeva in America molti più quadri italiani di qualsiasi altro, Pichetto ebbe sempre molto lavoro.

La generosità di Duveen — ossia la sua convinzione che chiunque lavorasse per lui, in alto o in basso, dovesse esser compensato in misura pari alla dignità della loro associazione — si manifestò meravigliosamente nel caso di Pichetto. Quest'ultimo infatti diventò non soltanto il restauratore di Kress, ma anche il suo consulente artistico. Kress prese a fidarsi del parere di Pichetto, e a Duveen conveniva che Pichetto provasse, date le circostanze (come disse un loro comune amico), « un senso di dipendenza verso Duveen ». Questo stato d'animo di Pichetto si rivelava utile quando Duveen voleva vendere un quadro a Kress, anche se esso non aveva bisogno di esser restaurato; e si suppone che Pichetto, traboccante com'era di buona volontà, abbia superato se stesso quando gli accadde di restaurare dipinti appartenuti, successi-

vamente, a Duveen e a Kress. Negli ultimi anni di Duveen, quando questi era all'apice della sua carriera, Pichetto era all'apice della propria; ed era così carico di lavoro che prese in affitto un intero piano dello Squibb Building, avendo dodici uomini alle sue dipendenze. E nel 1949, quando morì all'età di sessantun anni, poteva considerarsi assai ricco. I tempi erano tali, e tale era il commercio, così come Duveen lo esercitava, che perfino un restauratore che lavorava per Duveen poteva lasciare un patrimonio.

Quando finalmente giunse per Duveen il momento di incontrarsi con Mellon, la sua cordialità democratica ottenne una generosa ricompensa. Inoltre mentre Mellon — a parte il fatto che non voleva aver rapporti con Duveen — sapeva ben poco sul suo conto, Duveen era invece informatissimo sul conto di Mellon, ed era assai meglio preparato a conoscere Mellon di quanto non lo fosse costui nei riguardi di Duveen. D'altra parte la cordialità di Duveen servì a semplificare notevolmente il meccanismo di quell'incontro, che fu predisposto secondo un delicato piano strategico, poiché Duveen non poteva far conto su di una coincidenza se non creandola egli stesso.

Nell'anno 1921 Mellon, in visita a Londra, occupava un appartamento al terzo piano del Claridge; e Duveen, che aveva un appartamento fisso al quarto piano dello stesso albergo, mosso dal presentimento di un'imminente intimità, si trasferì al piano sottostante a quello di Mellon. Il cameriere di Duveen era, naturalmente, amico di quello di Mellon, e pare che entrambi desiderassero che il contagio della loro amicizia si propagasse ai rispettivi padroni. Un pomeriggio Duveen fu informato dal proprio cameriere che quello di Mellon stava aiutando il padrone a indossare il soprabito e si accingeva ad accompagnarlo fino in fondo al corridoio per chiamare l'ascensore. Il cameriere di Duveen fece rapidamente altrettanto, e la sincronizzazione fu così perfetta

che Duveen entrò nell'ascensore nel quale già si trovava Mellon. Duveen si mostrò non soltanto sorpreso, ma lieto dell'incontro: « Permette, signor Mellon? », disse, e si presentò aggiungendo: « Sto per andare alla National Gallery a vedere certi quadri. Veder quadri è il mio ristoro ». Preso alla sprovvista, Mellon ammise di avere anch'egli bisogno di un po' di ristoro; così andarono assieme alla National Gallery e, dopo essersi ristorati, Mellon scoprì che Duveen possedeva un gruppo di capolavori antichi, inferiore per numero a quello del museo ma, secondo Duveen, paragonabile ad esso per la qualità. Egli diede a Mellon, così come la dava a tutti i propri clienti, la sensazione, per ripetere le parole di H.G. Dwight, di futuri « trionfi inebrianti ». E questa sensazione fu così forte che, a quanto pare, Mellon dimenticò completamente il fatto che Duveen non lavorava a provvigione.

Le personalità di Duveen e di Mellon erano diverse in tutto e per tutto, poiché Duveen dava sfogo a fiumi di parole, mentre Mellon era l'apostolo del silenzio. Quando Mellon fu nominato Segretario al Tesoro da Harding, dovette esser presentato al pubblico poiché la sua esistenza era tanto discreta che il suo nome era apparso ben di rado nei giornali, e sempre in sordina. (Al tempo della sua nomina fu domandato a Duveen che cosa ne pensava: « Finché continua a comprare quadri, non mi importa che Mellon sia Segretario del Tesoro o no », egli rispose. A Duveen infatti non importavano quelle che chiamava le « occupazioni secondarie » dei clienti; gli importava soltanto la loro occupazione *principale*, che consisteva nel comprare quadri di Duveen).

Nella Giornata dei Fondatori, al Carnegie Institute di Pittsburgh, nel 1928, Mellon era l'oratore più importante. Il Carnegie attraversava un periodo di difficoltà finanziarie e correva voce che Mellon stesse per venire in suo aiuto con una donazione. L'ospite d'onore lesse con vo-

ce inintelligibile il testo che si era preparato, facendo tendere le orecchie all'uditorio, pronto a cogliere il desiderato annuncio; ma dopo un po' l'impossibilità di capire fu assoluta: Mellon aveva perso il segno e, dopo un vano tentativo di ritrovarlo, si arrese. « Questo è tutto », mormorò e sedette. I presenti uscirono senza sapere se il Carnegie Institute avesse ottenuto qualcosa, oppure no. Non lo seppero fino al mattino dopo, quando il discorso fu riportato nei giornali di Pittsburgh, e allora rimasero male: Mellon aveva parlato di un suo progetto per la ricostruzione di Washington.

Negli anni in cui fece parte del Gabinetto, Mellon era un uomo mingherlino, delicato, dai capelli argentei, dalla testa stretta e finemente modellata e i baffi ben curati. I suoi ammiratori lo consideravano un aristocratico; uno di essi ha detto: « Aveva modi principeschi, ma non era prodigo »; secondo un osservatore più obiettivo egli assomigliava invece a « un contabile addetto alla partita doppia, che avesse paura di perdere il posto: spossato, e stanco, stanco, stanco ». Dire che Mellon era laconico, sarebbe stato accusarlo di loquacità; ma, diventato uomo pubblico, sentì che avrebbe dovuto tentare d'esser gioviale e cercò spesso di sforzarsi a sorridere. Il sorriso gli venne facile, tuttavia, quando Coolidge successe a Harding. « Coolidge diventerà uno dei nostri più grandi presidenti », dichiarò. I due uomini si vedevano sovente anche se la loro conversazione era fatta quasi esclusivamente di pause.

Esiste, forse, un misterioso rapporto fra il possesso di grandi ricchezze e la parsimonia di parole. Una caratteristica di quasi tutti i milionari di Duveen era la sensazione che non bisognava lasciarsi sfuggire parole, come fossero denaro; o, per lo meno, che bisognava distribuirle con il contagocce. Se davvero il silenzio è d'oro, quello fu un modo di moltiplicare i loro capitali. Quando era a Roma, Morgan si compiaceva della compagnia di Salvatore Cortesi, corrispondente dell'Associa-

ted Press. Secondo il suo biografo, Frederick Lewis Allen, Morgan se ne andava con Cortesi in carrozza per ore e ore attraverso le vie di Roma « senza sentire il bisogno di dire o di ascoltare una parola ». Se domandavano a Leland Stanford, quando era governatore della California: « Come si sente stamattina, governatore? », il governatore lanciava un'occhiata inquieta, insospettito da quella domanda che esigeva una risposta, e ribatteva con un'altra domanda: « Le piacerebbe saperlo, eh? ». Quel governatore — già bottegaio a Sacramento, come uno dei suoi soci, Collis P. Huntington, — vendette una volta a due tizi, che facevano ricerche minerarie e che erano rimasti senza più un soldo in tasca, utensili di ferro e generi coloniali, ricevendone in cambio settantasei delle novantatré azioni della loro miniera, che gli fruttarono poi un guadagno di mezzo milione di dollari. Uno psicologo in cerca di un rapporto fra il denaro e il silenzio potrebbe scoprire che i discorsi alimentano l'amicizia, e che l'amicizia può essere costosa. Questa intuizione dell'uomo ricco è probabilmente giusta; infatti, una volta stabilita una sorta di relazione umana con un individuo, è difficile riuscire a vendergli pochi generi coloniali per mezzo milione di dollari.

Oltre all'aver fondato la propria università, Stanford infarcì il testamento di lasciti munifici; e quando la moglie fu da lui consultata a proposito di questi legati gli domandò: « Non credi, Leland, di essere troppo generoso? ». « Non penseranno che sono generoso, quando verranno a incassare i quattrini », rispose concisamente Stanford. Quando si sale, la reticenza è importante; ma quando si è arrivati, è obbligatoria. Le parole hanno in sé il germe della promessa: meno si parla, meno si è vulnerabili.

Secondo una biografia scritta dal suo intimo amico George Harvey, i sogni infantili di Frick si concentravano nell'ambizione di possedere un giorno un milione di dollari. Quando ebbe trent'anni, quell'ambizione era

già soddisfatta; sentì allora di potersi concedere, con la coscienza in pace, il lusso di una gita in Europa. Giovanotto prudente e vecchio stampo, andò a trovare un altro giovanotto di Pittsburgh prudente e vecchio stampo, Andrew Mellon, e gli propose di unire le loro forze per andare insieme in vacanza. Mellon annuì e il viaggio ebbe inizio. Ma quel talento per l'organizzazione che Frick aveva già cominciato ad applicare ai propri affari di carboni e che doveva portarlo a moltiplicare per cento i modesti sogni giovanili, egli lo applicò istintivamente all'organizzazione del primo viaggio europeo. Così ne parla Harvey:

Naturalmente, dopo tre anni di continua e diligente applicazione al tavolo di lavoro, il giovane banchiere (Mellon) accolse volentieri la proposta di un viaggio all'estero e, poiché i suoi affari erano come al solito in perfetto ordine, in breve predispose ogni cosa per un'assenza di quattro mesi. Poco dopo Clay propose di aumentare la comitiva invitando due conoscenti a unirsi a loro. Uno di essi era un giovanotto molto noto, che scriveva poesie, cantava allegramente, e raccontava storielle divertenti. Andrew acconsentì a quella previdente provvista di passatempi, accresciuta dal vantaggio di esser assieme a « qualcuno che pensasse a parlare ». L'altro compagno era un uomo più anziano, non più loquace di essi.

Harvey non ce lo dice, ma ci si può immaginare che questo principio industriale della divisione del lavoro funzionò benissimo durante il viaggio in Europa. Poiché Frick e Mellon — salvo nei rapporti con Duveen — hanno sempre ottenuto assai più di quanto abbiano dato, v'è da credere che l'individuo che si erano portati con sé perché pensasse a parlare, abbia lavorato accanitamente, consentendo ai compagni di viaggio di non aprire bocca se non in caso di assoluta necessità. Qualche volta, tuttavia, Frick, se era stuzzicato da un collega, si permetteva di essere espansivo. Un giorno, durante una crisi di Borsa, egli era nell'ufficio di James Stillman, presidente della National City Bank, e i due giganti furono assaliti da un cronista finanziario, che chiese loro di commentare la situazione. Il cronista attese un'ora buona mentre Frick e Stillman stilavano la loro dichiarazione; finalmente essa gli fu recapitata dal segretario di Stillman, ed eccone il testo:

Gli Stati Uniti sono una grande nazione in continuo sviluppo.

(Firmato) James Stillman
Henry C. Frick

Confidenziale e da non pubblicare se non omettendo i nomi.

Sebbene quel giorno, nell'ascensore del Claridge, Duveen avesse ottenuto ciò che voleva e Mellon fosse diventato suo cliente, anzi il suo miglior cliente, egli dovette pagare a caro prezzo quella soddisfazione perché Mellon, con la sua taciturnità, lo fece sempre soffrire intensamente. Mellon pensava dieci volte prima di decidersi a prendere un quadro e, durante quegli interminabili periodi di indecisione, non faceva parola con Duveen di quello che aveva in mente. In un momento di impulsività indiscreta, un antiquario si lasciò sfuggire di fronte a Mellon: « Duveen mi ha detto che lei lo fa diventare matto, perché non può mai sapere che cosa pensa. Dice che non riesce mai a cavarle una parola ». Mellon, a questo riconoscimento della propria imperscrutabilità, si permise un sorriso, senza naturalmente accompagnarlo con un qualsiasi commento.

Duveen era avvezzo a rincuorare Bache quando costui era depresso, mentre H.E. Huntington soleva rincuorare Duveen quando gli accadeva di vederlo giù di

morale. Ma Mellon era un essere impenetrabile, e non soltanto era impenetrabile, ma doveva esser convinto che un dipinto fosse incontestabilmente autentico, e che si trattasse del migliore che quel dato maestro aveva da offrire. Per di più il quadro doveva piacergli — naturalmente senza che egli lo dicesse — quasi quanto piaceva a Duveen. Senza aprir bocca, e perfino senza mutare espressione, egli lasciava che le spirali dell'entusiasmo di Duveen lo avviluppassero, mentre durante quella interminabile e, da parte di Mellon, silenziosa lotta, Duveen cercava, con tutti gli espedienti di cui disponeva, di scoprire il punto emozionale che egli era sicuro si trovasse in Mellon. Vi andò vicinissimo il giorno in cui trovò Mellon di un umore confinante con l'irritazione: v'era da sperar bene; e allora lo sondò accuratamente, ma solo per scoprire che Mellon era seccato perché il suo fornitore di biancheria gli aveva chiesto un prezzo esorbitante per un bottone da colletto, d'oro a quattordici carati. Era uscito dal negozio senza dire una parola e senza il bottone per il colletto.

Negli anni intorno al 1920 Duveen agì cautamente con Mellon, giudicandolo un uomo che non avrebbe tollerato sollecitazioni. Gli bastava di vendergli un quadro o due per volta, e si rassegnava al fatto che Mellon vedesse ancora molto sovente Knoedler. Ma poi, a poco a poco, Duveen cominciò a gettar nella mente di Mellon alcuni accenni — dapprincipio accenni più che vaghi — a un progetto che doveva portarlo un giorno a svegliarsi con la timida idea di fondare a Washington una galleria nazionale d'arte. Qualcuno che osservò da vicino la genesi della National Gallery ha detto: « Era come un raggio nello sguardo di Duveen, molto tempo prima che Mellon vi pensasse ».

Verso la fine del decennio, con l'idea di cominciare a riempire le sale della galleria creata dalla sua immaginazione, Duveen, saputo che il Governo sovietico era disposto a vendere una parte della famosa collezione di dipinti della Galleria dell'Hermitage, andò in Russia per vederli. Per la prima volta Duveen si trovò dinanzi un venditore il quale chiedeva prezzi che egli non poteva arrischiarsi a pagare; la cifra era troppo alta, soprattutto perché Mellon era il solo compratore potenziale, e Mellon non aveva visto i quadri. Duveen si contentò quindi di parlargli di quell'occasione troppo costosa; e Mellon ne approfittò nel 1930 e nel 1931 — dopo parecchi anni di trattative condotte da Knoedler, che continuava a lavorare a provvigione fissa — e comprò ventun dipinti per 7.000.000 di dollari; soltanto per la "Madonna di Casa Alba" di Raffaello pagò più di 1.100.000 dollari. La taciturnità di Mellon a proposito dell'acquisto dei quadri dell'Hermitage fu pari alla sua taciturnità per tutto il resto. Secondo il *Saturday Evening Post*, David E. Finley, braccio destro di Mellon, nominato poi dietro sua richiesta direttore della National Gallery, ebbe a dire: « Il signor Mellon voleva tenere la cosa segreta fino al momento opportuno affinché fosse una sorpresa. Infatti non sarebbe stata buona tattica per un Segretario al Tesoro lo spendere pubblicamente milioni per dipinti famosi, proprio mentre il Governo era alle prese con la disoccupazione, i fallimenti bancari e la miseria generale ». Il tacere non costituiva certo uno sforzo per Mellon.

L'acquisto da parte di Mellon dei dipinti dell'Hermitage avrebbe rappresentato per chiunque altro un colpo mortale; per Duveen, invece, fu come la scoperta di un pozzo petrolifero. Dopo l'annuncio, uno dei suoi concorrenti andò malignamente a porgergli le proprie condoglianze, ma con sua sorpresa trovò Duveen raggiante. « Mellon è arrivato », spiegò Duveen. « Adesso è pronto per *me* ». Egli si rendeva conto che un individuo pronto a spendere tutti quei quattrini per quadri che non aveva mai visto, si rivelava un compratore per il quale egli era disposto a sopportare qualsiasi sofferenza; egli sa-

peva che Mellon non avrebbe potuto fare altri acquisti simili se non da lui, non essendovi altra fonte di rifornimento. L'affare dell'Hermitage dimostrò che Mellon faceva sul serio; ma anche Duveen faceva sul serio, e nel congratularsi con Mellon per l'acquisto gli dichiarò: « Questi quadri sono meravigliosi, ma, permetta che glielo dica, signor Mellon, lei ha pagato prezzi degni di Duveen ».

Finley ricorda che quando i dipinti giunsero finalmente a Washington furono nascosti nel sottosuolo della Corcoran Gallery e là Mellon si ritirava per sentirsi in comunione con « tesori come la "Madonna di Casa Alba" e "San Giorgio e il drago", di Raffaello, quest'ultimo pagato 745.000 dollari; l' "Adorazione dei Magi" di Botticelli pagata 838.350 dollari; l' "Annunciazione" di Jan van Eyck, pagata 503.010 dollari; e la "Venere allo specchio" di Tiziano — un nudo molto spinto, che Mellon non avrebbe mai appeso in casa propria — pagato 544.320 dollari ». Era un bel mucchio di quattrini per un quadro che non si poteva appendere in casa propria, per non parlare della manutenzione del luogo dove si sarebbe potuto appenderlo. Finley afferma che Mellon aveva idee rigorose a proposito di ciò che poteva essere appeso in una casa; egli « non voleva né nudi né dipinti contemporanei, e aveva cura di non appendere quadri di soggetto religioso in una stanza dove i suoi amici avrebbero potuto fumare e bere ». Il suo museo privato doveva essere retto da un regolamento del genere di quelli dei musei pubblici alla fine dell'Ottocento, quando uomini e donne potevano ammirare le sculture greche soltanto in ore diverse, quasi si trattasse di un bagno turco.

Nei primi anni del decennio 1930-1940 Duveen, lavorando con tenacia e in silenzio al progetto per una galleria nazionale, vendette quadri a Mellon in proporzioni sempre più grandiose. Tutto procedeva per il meglio tanto per Mellon quanto per Duveen allorché, nella primavera del 1934, il Procuratore Generale degli Stati Uniti avvertì Mellon ch'egli non era in regola con il pagamento dell'imposta sul reddito relativa al 1931. Di colpo il Governo reclamò a Mellon 3.089.000 dollari per tasse arretrate e multe, e Mellon definì l'implicita accusa di evasione fiscale come « impertinente, scandalosa e sconveniente » e presentò un controricorso secondo il quale egli aveva pagato, nel 1931, 139.000 dollari in più del dovuto, e — in apparenza per ottenere il rimborso, ma in sostanza per liberarsi dall'accusa di frode — chiese di essere udito dinanzi alla Commissione fiscale d'appello a Washington.

L'azione del Governo contro Mellon fu terribilmente complicata e, ancora prima che le udienze finissero, erano state archiviate diecimila pagine di testimonianze. Mellon dovette quindi sottostare a uno spaventoso bombardamento da parte dei legali del Governo e la sua difesa fu talvolta debole. Le deposizioni furono come lo scatenarsi di un mare tempestoso, irto di scogli, sui quali gli avvocati di Mellon eressero strutture complicate e fragili: un intrico di « vendite fittizie di titoli » e « di società coalizzate ». Ma, per fortuna di Mellon, la burrasca della lite si placò in una baia relativamente quieta e soleggiata, nella quale la collezione d'arte di Mellon, comprata per mezzo di Duveen e di altri, poté navigare serenamente. In questa baia — che per Duveen rappresentava il mare — il discorsivo Pari procedette controvento in modo prodigioso. Il nocciolo della difesa di Mellon — un nocciolo che evidentemente il Governo non aveva preveduto — consisteva nel fatto che nel 1931 Mellon, senza parlarne con nessuno, senza neppure preoccuparsi di accennarne al Governo, aveva regalato dipinti per un valore di oltre 3.000.000 di dollari al Mellon Trust, fondato l'anno prima con scopi filantropici.

Il Governo rispose che quella fondazione era soltanto uno stratagemma per eludere le tasse, e che i quadri erano appesi nell'appartamento di Mellon, cioè inacces-

sibili al pubblico. (Quelli che si trovavano nelle cantine della Corcoran Gallery erano ancor meno accessibili). A tale accusa Mellon ribatté che, sebbene quelle opere d'arte fossero ancora esposte privatamente, da anni era sua intenzione di donarle allo Stato, non appena ne avesse comprate a sufficienza per creare una base decente alla galleria nazionale che egli progettava di regalare al popolo americano.

Per provare che Mellon aveva avuto tale intenzione ancor prima del 1931, i suoi avvocati chiamarono in aiuto l'uomo che aveva condiviso con lui questa intenzione: Duveen. Nella propria testimonianza Duveen fece piazza pulita della ingegnosa dialettica degli avvocati, delle richieste importune degli esattori delle tasse, dell'avidità degli immensamente ricchi. Egli seppe proiettare su Mellon un fascio di luce benevola e cordiale; e se il Governo insisteva nell'affermare che Mellon stava tentando di defraudarlo di oltre 3.000.000 di dollari, Duveen era lì presente per provare che il suo cliente aveva speso molto più di tale somma per un progetto che da tempo stava preparandosi a consegnare a quello stesso Governo che lo si accusava di voler defraudare. Come affermò Frank J. Hogan, procuratore di Mellon, « Dio non pone nei cuori e nelle menti degli uomini caratteristiche così diverse e contrastanti come queste; è impossibile concepire che un uomo progetti donazioni simili e che nel medesimo tempo complotti e intrighi per defraudare il proprio Governo ». Duveen sosteneva il punto di vista di Dio e di Hogan sull'eterna omogeneità della natura umana.

Gli avvocati di Duveen, che per tanti anni avevano dovuto pilotarlo attraverso innumerevoli processi, nutrivano scarsa fiducia sulla sua utilità quale testimonio, poiché egli non vedeva la ragione, anche in tribunale, di frenare la propria abitudine di parlare troppo. Perciò l'avevano visto partire per Washington con l'animo sospeso. Ma in quella circostanza — perfino essi lo ammisero più tardi — Duveen se la cavò mirabilmente. La famosa esuberanza di Duveen, di cui si compiacevano uomini dall'intelligenza sottile come Sir Osbert Sitwell e Sir Kenneth Clark — stanchi forse delle loro stesse sottigliezze, e riconoscenti per il suo linguaggio dalle immagini pittorescamente colorite, sempre spontaneo, fresco e garbato — traboccò in quel processo e, nell'affollata sala del tribunale, gli cattivò le simpatie di tutti, salvo quelle degli avvocati della parte avversaria.

Duveen fece la propria entrata con la sicurezza di un attore popolare che sa di essere irresistibile e divertente; e arringò poi gli avvocati della parte avversaria — capitanati da Robert H. Jackson, procuratore dell'Ufficio delle Imposte — con la condiscendenza di un dio dell'Olimpo che si abbassi a parlare con persone appartenenti all'infimo ceto, oneste, ma rozze e sprovvedute. Egli dovette giudicare subito Jackson come un uomo che non possedeva dei "Duveen", e si mise all'opera per educarlo, facendo un'ampia dichiarazione introduttiva allo scopo di istruirlo sui "Duveen" di Mellon. « La collezione dell'ex Segretario », dichiarò concisamente, « è la più bella dell'universo ». Ciò tolse a Jackson quasi tutto il vantaggio acquistato; tuttavia egli cercò ugualmente di manovrare sul poco terreno rimastogli. Evidentemente aveva dato un'occhiata alle denunce della tassa sul reddito di Duveen, così come a quelle di Mellon, poiché rispose domandando a Duveen se era vero o no che la sua ditta aveva perduto 2.950.000 dollari nel 1930 e nel 1931. Duveen lo guardò con aria compassionevole: « Non ho mai chiesto durante questi ultimi quindici anni che cosa ho guadagnato o che cosa ho perduto », affermò. « È una cosa che non mi interessa affatto ».

Anche accettando il fatto che Jackson non era uno dei suoi clienti, questi con il suo filisteismo si dimostrò talmente ignorante a proposito di Duveen da scandalizzare il mercante d'arte; nondimeno Duveen si dilungò a fornirgli notizie elementari sui valori dei dipinti, e

quando Jackson domandò il valore dell' "Annunciazione" di van Eyck, Duveen lo guardò con aria di rimprovero, come non si poteva fare a meno di guardare un uomo che formulava una domanda del genere. « Forse lei non si rende conto che ci sono soltanto tre piccoli van Eyck in America », gli disse poi, « ed essi non possono reggere il confronto con il van Eyck del signor Mellon ». Infine lanciò un complimento a Mellon per la sua astuzia nell'aver ottenuto quel pannello per soli 503.010 dollari. « Valeva un milione », e aggiunse: « anch'io sarei pronto a pagarlo subito 750.000 dollari ».

Fu poi interrogato a proposito della "Madonna Cowper" di Raffaello da lui venduta a Mellon: era un altro esempio dell'astuzia di Mellon, che l'aveva strappato a Duveen per 836.000 dollari. « Io lo consideravo un prezzo molto basso, mentre il signor Mellon credeva che fosse molto alto. Ma un giorno, dopo colazione, ho ceduto », confessò Duveen con il candore di un uomo che poteva ammettere una sconfitta; e sorrise a Mellon per mostrargli che non gli serbava rancore. Mellon confermò con un cenno del capo.

Poiché Jackson insisteva ostinatamente, Duveen fu costretto a continuare la lezione. E quando gli avvocati del Governo cercarono di far ammettere a Duveen che i valori delle opere d'arte subivano enormi oscillazioni, Duveen tentò di condurli gentilmente sulle altitudini dove egli viveva: Leonardo da Vinci, Michelangelo, Raffaello, Perugino, van Eyck, Tiziano e Rembrandt erano tutti grandi uomini, spiegò Duveen, « perché soltanto i grandi uomini possono diventare grandi artisti ». E fece poi notare che i prezzi debbono essere commisurati alla loro grandezza. Jackson domandò allora, ferito a morte ma non domato: « È vero però che il valore delle opere d'arte è assai oscillante? ». Duveen, costretto a ridiscendere sulla terra, diventò paterno. « In verità, caro amico », disse, « le opere d'arte non salgono e non scendono di valore come pani di ferro o fogli di rame o miniere

di stagno: esse *hanno* un valore, e questo è tutto ». Aggiunse che egli non aveva bisogno di attestati per accertarsi dell'autenticità dei suoi dipinti. Il pubblico rise. « Ho avuto attestati da re e imperatori », continuò Duveen, « ma di solito ho trovato che il quadro in questione non valeva nulla. I miei clienti si contentano della mia parola, perché sono anni che trattano con me ». Di nuovo sorrise all'accusato, che per l'appunto aveva trattato con lui per anni e che lo ricompensò con un altro cenno.

Quando si arrivò al nocciolo della questione e Jackson cercò di dimostrare che Mellon aveva dato vita alla fondazione omonima per eludere le tasse, e che non aveva mai inteso di lasciar godere al pubblico la sua raccolta d'arte, Duveen testimoniò che già nel 1928 egli aveva discusso con Mellon il progetto di una galleria nazionale destinata a ospitare i tesori d'arte che costui stava raccogliendo con il suo aiuto. Aveva presentato a Mellon "un noto architetto", che aveva abbozzato un progetto per il palazzo, progetto che si trovava tuttora nelle sue mani. Jackson cercò di interrompere la descrizione che Duveen aveva iniziato dei propri colloqui con Mellon a proposito di tale piano, ma non era facile interrompere un Duveen lanciato in pieno, cosicché l'antiquario continuò a riferire minuziosamente i colloqui: non soltanto aveva discusso l'idea di Mellon, ma aveva perfino proposto il luogo in cui il palazzo avrebbe dovuto essere eretto a Washington. Hogan domandò precisazioni; ma mentre Jackson, esasperato, urlava che non si parlasse più di quella faccenda, Duveen proseguì imperterrito, descrivendo il luogo col suo solito bizzarro linguaggio, mentre il pubblico si smascellava dalle risa.

Duveen continuò, e il processo continuò. Secondo il giudizio di chi assistette alle udienze, che in certi momenti sembrarono sfavorevoli a Mellon, la testimonianza di Duveen contribuì notevolmente a disperdere l'atmosfera sinistra che gravava sul processo. I quadri di Duveen — egli aveva sempre detto ai clienti che, per quanto li

pagassero, erano a buon mercato — e perfino i quadri di Knoedler si raccolsero attorno a Mellon nell'ora del bisogno. In conclusione, la Commissione fiscale d'appello lo assolse dall'accusa di frode, essendosi deciso, finalmente, a credere nelle caritatevoli intenzioni di Mellon e di Duveen. Gli antichi maestri potevano anche proiettarsi nel futuro in veste di soccorrevoli amici.

La fine di quel processo lasciò Duveen in una posizione magnifica; l'idea della galleria nazionale era ormai di dominio pubblico, e Mellon non poteva decentemente cambiar parere. L'unico problema di Duveen era quello di procurare a Mellon le opere delle quali, secondo la propria deposizione, aveva bisogno per assicurare alla galleria una base decorosa. Nel 1936, per la seconda volta nella storia dei loro rapporti, Duveen decise di prendere, stavolta a Washington, un appartamento proprio sotto il suo. Come ebbe a raccontare più tardi, un giorno disse a Mellon: « Lei e io ci intendiamo bene: non abbiamo bisogno di far discorsi inutili. Io ho cose bellissime da offrirle, cose che dovrebbe avere: le ho messe assieme apposta per questo. Ma lei non vorrà certo continuare a correre a Nuova York per vederle, né io ho energia sufficiente per continuare a correre a Washington. Sistemerò quindi le faccende in modo che possa vedere queste cose a suo agio e con comodo ». Poi aggiunse, alludendo alla National Gallery: « Naturalmente tali bellezze non ci appartengono effettivamente: appartengono al popolo ». Poiché Mellon viveva in una casa vicina a Dupont Circle, Duveen persuase la famiglia che abitava sotto a Mellon a cedergli il contratto d'affitto, e poi portò nell'appartamento tutte le meravigliose opere che appartenevano al popolo. Il risultato fu molto bello e molto costoso. Egli vi installò poi un guardiano, assunse parecchie guardie perché tenessero d'occhio l'appartamento, ne consegnò la chiave a Mellon, e tornò a Nuova York.

A Nuova York, per distrarsi mentre aspettava che il taciturno potentato si decidesse e si pronunziasse, Duveen risolse di divertirsi un po' alle spalle di un altro potentato per nulla taciturno: Adolf Hitler.

Duveen era d'opinione che, eccezion fatta per Holbein e per Dürer, di cui egli acconsentiva ad occuparsi, l'arte tedesca fosse grossolana e priva di gusto. Quando parlava di quadri tedeschi, egli soleva ripetere l'epiteto favorito per i dipinti che non gli piacevano: ''volgare''. Poiché le preferenze artistiche di Hitler avevano una forte intonazione nazionalistica, ed egli deplorava il fatto che tanti primitivi tedeschi fossero stati soppiantati, nei musei e nelle collezioni private, da italiani decadenti, Duveen si prese la grossa briga di soddisfare tali preferenze. Operando sotto il nome di una ditta inglese di purissima genealogia ariana, che, a sua volta, si valeva di una ditta olandese altrettanto insospettabile, Duveen fornì i fondi per una grande operazione a lunga scadenza che incanalò di nuovo verso la Germania opere dei primitivi tedeschi, ottenibili a buon mercato, in cambio di italiani decadenti. Egli riuscì così a portar via perfino dalle pareti del Kaiser Friedrich Museum di Berlino e della Alte Pinakothek di Monaco, per non parlare di altri importanti musei tedeschi, alcuni dei più begli esempi dell'arte italiana — un Duccio da Boninsegna, un Filippo Lippi, un Raffaello e così via — e a trasferirli sulle pareti dei propri clienti, che avevano una mentalità meno ristretta.

Nel frattempo Duveen si teneva in contatto col guardiano dell'appartamento di Washington, il quale gli confidava deliziose storielle a proposito dell'inquilino del piano di sopra che, in vestaglia e pantofole di feltro, lasciava i propri locali per riscaldarsi nell'ambiente assai più fastoso di Duveen. Talvolta, raccontava il guardiano, Mellon trovava più piacevole intrattenere gli ospiti nell'appartamento di Duveen anziché nel proprio. A poco a poco Mellon dovette cominciare ad avere la sensazione

che i dipinti di cui faceva pompa dinanzi agli amici in casa di Duveen fossero di sua proprietà, e giunse così il momento in cui egli sentì di non poter più continuare a vivere una doppia vita. Mandò allora a chiamare Duveen e comprò in blocco il contenuto del famoso appartamento: l'affare fu il più grosso di cui si abbia ricordo nel mondo artistico. Duveen aveva superato senza fatica i russi, poiché nel blocco sovietico v'erano 22 pezzi, mentre il suo ne contava 42. Mellon aveva pagato ai russi 7.000.000 di dollari; ne pagò 21 a Duveen e, una volta tanto, si trovò a corto di contanti, per cui versò dei titoli.

Duveen fu allora in grado di liquidare il credito di 6.000.000 di dollari che la banca di Londra gli aveva continuato ad accordare per trent'anni e di costituire una rendita vitalizia in favore della moglie e della figlia. L'affare rappresentò un notevole successo per il venditore, ma rappresentò un successo ancor più notevole per il collezionismo. Dopo tutto i sovieti avevano ereditato l'Hermitage da un Governo che aveva raccolto quadri per un tempo molto più lungo di quello di Duveen: gli agenti della Grande Caterina avevano portato infatti molti dipinti dai loro viaggi in Inghilterra, nelle Fiandre e in Olanda al principio del Settecento, e altri acquisti erano stati fatti durante l'Ottocento da Nicola I e dai suoi successori. Ma poiché Duveen riuscì a mettere insieme gran parte della collezione Mellon — e, oltre a questa, gran parte di molte altre — nel tempo di una vita, si può concludere che egli fu il più grande collezionista della storia.

Pochi mesi dopo aver comprato da Duveen l'appartamento di Washington, Mellon scrisse al presidente Roosevelt offrendosi di costruire una galleria nazionale d'arte e di farne dono alla nazione insieme con tutta la propria raccolta e una dotazione di 5.000.000 di dollari. Il Presidente e il Congresso accettarono formalmente il dono della National Gallery a nome del popolo americano, che

ha già fornito da allora ad oggi ben diciannove milioni di visitatori. Subito dopo, nel marzo del 1937, Duveen invitò formalmente Pope — l'architetto del quale si era parlato durante il processo conservandone l'anonimo — a preparare un progetto più concreto, che fu sottoposto a Mellon dopo che Duveen ebbe espresso il proprio giudizio.

Ma non era facile contentare Duveen, il quale nutriva una prevenzione per la pietra calcarea, mentre Mellon aveva già deciso di adoprarla per la costruzione della galleria, così come l'aveva scelta in passato per una serie di edifici, del valore complessivo di 190.000.000 di dollari, commissionatigli dal presidente Coolidge. « Tre presidenti hanno servito Mellon », ha detto una volta il senatore George Norris. Ma, a differenza di Harding, Coolidge e Hoover, Duveen si rifiutò di servirlo. Non volendo che la National Gallery, alla quale aveva tanto pensato, e che era destinata a ospitare moltissimi dei migliori "Duveen", assomigliasse alla Mellon National Bank di Pittsburgh, egli fissò una riunione con Mellon e Pope e vi tessé l'elogio del marmo. Pope osservò che il marmo comportava una maggiore spesa di almeno 5.000.000 di dollari, e Mellon aggiunse che costava troppo, che la pietra calcarea andava benissimo, e che, dopo tutto, egli l'aveva adoperata anche per ricostruire il Distretto di Columbia. Ciò che andava bene per il Distretto di Columbia — controbatté Duveen — non si addiceva ai quadri suoi e di Mellon; propose quindi di fare un giro in automobile per la città, dove mostrò numerosi esempi di edifici costruiti con la pietra preferita da Mellon: essi avevano infatti un aspetto meschino e sporco, o, per lo meno, Duveen affermò che lo avessero, e per tutto il tempo continuò a vantare i pregi del marmo come se fosse stato egli stesso un venditore di marmi. Alla fine Mellon cedette. « Grazie per la passeggiata in macchina », sospirò. « È stata la passeggiata più cara della mia vita ».

Quando Duveen ebbe persuaso Mellon che il marmo era l'unico materiale adatto a un edificio che doveva ospitare dei "Duveen", Mellon insistette perché gli fosse riservata almeno la scelta del tipo di marmo, e Duveen, per una volta tanto, lo lasciò libero di fare a modo suo. Mellon si decise per il marmo del Tennessee, perché era austero come lui; lo scelse proprio perché non sembrava un marmo. Anche allora, forse, quella scelta fu una manifestazione del suo desiderio di silenzio; non voleva che il marmo ammettesse di essere marmo. Sorse tuttavia un ostacolo: si era in piena crisi, e i cavatori di marmo erano inattivi. Ma essi furono svegliati dal letargo e riportati in vita dalla grossa ordinazione di Mellon, la più grossa ordinazione di marmo del Tennessee che si ricordi. Quando il marmo arrivò a Washington, si accorsero ch'esso presentava una grande varietà di sfumature, da un rosa molto intenso a un rosa pallidissimo, e il muro di campione, una volta costruito, sembrava avesse la scarlattina. Appunto per evitare quell'effetto eccessivamente chiassoso fu deciso, anche se ciò comportava una non piccola spesa, di adoperare il marmo più scuro per il basamento e quello più chiaro per le parti superiori dell'edificio, offrendo così una gradazione di colore che non suggerisse l'idea di un caso patologico; ma ciò esigeva che si decidesse in anticipo la destinazione di ogni blocco.

Dopo pochi anni, però, le differenze di colore sparirono, e si vide che si sarebbero potute evitare la spesa e la noia senza fine della complicata scelta dei blocchi.

« Perché hai fatto tanto scalpore per il marmo? », domandarono a Duveen. « Che differenza ti fa? Oltre tutto Mellon avrà cinque milioni di meno da spendere da te ».

« Avrò altri clienti oltre Mellon », ribatté Duveen, come se stesse parlando di una cosa ovvia. « Ed essi pure vorranno che i loro dipinti entrino nella National

Gallery, e rimarranno impressionati proprio dal marmo ». Il primo di tutti i clienti ai quali pensava Duveen, era Kress.

Nel fare la storia della National Gallery, John Walker, suo conservatore capo, ha scritto di recente:

L'edificio della National Gallery fu progettato in modo da riservare cinque acri e mezzo di superficie alle sale di esposizione, mentre la collezione Mellon contava soltanto centotrentadue opere. Va da sé che egli sperava che le sale ospitassero assai più di ventiquattro quadri per acro e nutriva fiducia che la bellezza del nuovo edificio avrebbe esercitato un effetto magnetico sulle altre collezioni.

Duveen, come Mellon, desiderava ardentemente che la densità aumentasse e che il magnetismo fosse intenso, e collaborò lealmente per il raggiungimento di tale risultato. Pope aveva ideato la galleria di Washington con belle sale spaziose destinate ad accogliere le sculture; ma queste sale erano quasi senza inquilini, la loro densità era quasi zero. Qui fu prezioso l'aiuto di Duveen, il quale possedeva per fortuna una serie di meravigliose sculture provenienti dalla collezione Dreyfus, da lui comprata nel 1930. Mellon non si interessava affatto di scultura e la sua ambizione era che la Galleria di Washington dovesse modellarsi sulla National Gallery di Londra, da lui tanto amata, e che possiede soltanto dipinti. Ma, messo di fronte a un *fait accompli* architettonico — sale per sculture senza sculture — e a Duveen che ne possedeva tante, Mellon dovette vincere i propri pregiudizi e consentire all'amico di riempire in parte le cavità sbadiglianti. Questo fu un altro esempio lampante delle "coincidenze prefabbricate" di Duveen.

Duveen era insuperabile nella delicatissima arte di eccitare le rivalità. L'aveva esercitata dapprima con Morgan, Frick, i Widener e Rockefeller; aveva persuaso Bache, Goldman, Hearst e gli altri minori del fatto che essi potevano considerarsi fortunati di poter trattare con un uomo tanto condiscendente da riservar loro un po' di tempo per riceverli, magari mentre si baloccava con giganti come Mellon. La National Gallery gli offrì lo spunto ideale per eccitare fra quegli stessi giganti una gara allo scopo di ottenere i suoi favori; e lo mise in grado di immortalare le rivalità e di mantenerle a temperature febbrili anche dopo la morte di uno dei contendenti. Kress non acconsentì a trattare con Duveen finché Mellon viveva; capiva che non v'era nulla da fare perché, per Duveen, Mellon era il Numero Uno. Allorché Mellon morì nell'agosto 1937, Duveen fece subito intendere a Kress che non v'era più alcuna ragione al mondo perché egli coltivasse un complesso d'inferiorità; ormai Kress possedeva la statura necessaria per essere lui stesso il Numero Uno. L'agorafobica proporzione di ventiquattro opere per acro avrebbe potuto essere migliorata in modo decisivo grazie all'aiuto di Duveen; il quale si trovò, in un certo senso, ad essere l'unico amministratore di una specie di enorme riforma agraria nel campo culturale.

Tutto lavorava in favore di Duveen, anche la decisione che Mellon, nella sua modestia, aveva preso, di non far figurare il proprio nome nella galleria. Mellon non credeva nel valore di quella specie di fanfara intonata dal diretto interessato, ed ebbe ad osservare che, sebbene la Smithsonian Institution debba il suo nome a James Smithson, su un milione di persone non una sa dire chi sia stato Smithson. Forse Mellon rifiutò di far figurare il proprio nome nella Galleria per soddisfare il desiderio di rimanere nell'ombra; comunque l'aver disposto che il dono conservasse l'anonimo rappresentò un aiuto meraviglioso per Duveen. Kress aveva comprato

una tale quantità di opere d'arte che non gli rimaneva posto per sistemarle, e a un certo momento aveva progettato di costruire una galleria propria, giungendo perfino a riservare a tale scopo un suo terreno di Nuova York. Ma la National Gallery, appunto perché nazionale, era migliore, e il fatto che l'edificio di marmo rosa della Constitution Avenue non recasse nessun nome offrì a Duveen l'occasione favorevole per consentire a Kress di approfittare della *sua* occasione favorevole.

Duveen conosceva Kress da otto anni e aveva continuato ad aspettarlo, mentre Kress si comportava come un dilettante, comprando da altri antiquari. L'arte della pazienza, che Duveen aveva portato al culmine della perfezione nell'attesa di Mellon, gli fu anche qui molto utile. Duveen aveva uno straordinario senso della tempestività. « Kress non è ancora al punto giusto per essere mio cliente; deve commettere ancora molti sbagli », diceva. Sbagli, infatti, ne fece. Duveen aveva finito col credere che quando permetteva a qualcuno di trattare con lui, gli accordava un riconoscimento speciale, simile a quello dell'invito per il tè a Buckingham Palace. Egli attese dunque che la sensibilità di Kress maturasse; e quando sentì che era matura a sufficienza si fece avanti. « Non permetterà forse, signor Kress, che il signor Mellon tenga tutta per sé la National Gallery? », gli domandò. Kress, con la fulminea sensazione che Mellon stava compromettendo la sua immortalità, afferrò a volo l'idea.

Tutti e tre i grandi magnati dei magazzini americani a buon mercato, Kress, S.S. Kresge e F. W. Woolworth hanno cominciato la loro carriera, per una stranezza geografica, nella Pensilvania orientale. Woolworth nacque a Nuova York, ma si recò nella Pensilvania in giovane età; Kresge nacque a Bald Mount nella Pensilvania; e Kress, uno dei pochi clienti sopravvissuti a Duveen, nacque nel 1863 a Cherryville nella Pensilvania. I suoi antenati erano olandesi della Pensilvania; egli fu allevato

modestamente, e la sua ricchezza è tutta frutto del suo lavoro. Non si è mai sposato; ha consacrato la sua lunga vita agli empori a buon mercato, agli acquisti di tesori d'arte e a custodire la propria salute. I suoi negozi sono così numerosi e così sparpagliati e distanti l'uno dall'altro, che, quando fece un giro d'ispezione, per un periodo di undici anni non dormì mai due notti consecutive nel medesimo letto. Gli alloggi dei quali fu costretto ad accontentarsi nelle cittadine e nei villaggi possono servire a spiegare l'ipocondria di cui egli fu vittima per lungo tempo. La preoccupazione di procurarsi cibi igienici e preparati con cura lo indusse a ritirarsi, durante la prima guerra mondiale, in tre stanze di un ospedale di Nuova York, dove egli pensò che il cibo sarebbe stato almeno pulito, e dove rimase per un anno e mezzo.

Kress ha condotto una vita singolarmente solitaria. Oggi più che ottantenne, costretto a letto, egli non vede nessuno se non il sessantenne fratello Rush, i medici, le infermiere e gli specialisti del campo artistico. Nuova York è stata la sua residenza per oltre trent'anni, ma, anche quando godeva buona salute, non vi conosceva quasi nessuno, e nessuno lo conosceva. A parte il collezionismo, aveva la passione dei viaggi, senza però praticarla in modo diretto. Andava all'estero soltanto per vedere quadri e non si curava d'altro, o quasi; e in America il suo svago preferito consisteva nel soddisfare la passione del vagabondaggio grazie a Burton Holmes e alle sue conferenze sui viaggi. Kress non si stancava mai di guardare le lastre della macchina da proiezioni di Holmes, e non era mai sazio di conferenze. Faceva perfino incollare dal segretario tutti i programmi e perfino i mozziconi dei biglietti di teatro in un album, in modo da conservare una documentazione permanente di quei viaggi singolari. Questa sua passione metteva talvolta alla prova le persone della sua ristretta cerchia, che egli induceva ad accompagnarlo. « Avrebbe potuto noleggiare l' ''Olympic'' e andare in qualsiasi parte del mondo ne

avesse avuto voglia », ha dichiarato melanconicamente una di quelle persone, « invece preferiva fare i suoi viaggi standosene nella Carnegie Hall ».

La circospezione di Kress, simile a quella di tanti uomini ricchissimi, si manifestava perfino a proposito delle piccole spese, ma il suo istinto del mercanteggiamento finì una volta con il prevalere su di essa. Mentre stava riposandosi nella veranda di una stazione termale italiana, egli fermò un venditore ambulante levantino, che barcollava sotto un carico di tovaglie e di fazzoletti da collo, e gli domandò quanto volesse per una dozzina di fazzoletti. Il venditore ambulante glielo disse. « Quanto vuoi per sei fazzoletti e sei tovaglie? », domandò allora Kress. Il venditore ambulante si grattò in testa e buttò là una cifra. Kress fu affascinato dalle possibilità offerte dagli spostamenti dei termini del problema, e si mise a mercanteggiare in modo sempre più complicato. Una grossa di tovaglie e più di una grossa di fazzoletti da collo offrono prospettive molto attraenti, se uno vuol prendersi la briga di studiarle in questo senso, e Kress le studiò. Le studiò finché il malcapitato levantino non si mise a sudare per lo sforzo di esporre cifre che non rischiassero di farlo fallire; fra indecisioni, rapide correzioni e calcoli eseguiti a precipizio, il poveretto soffrì pene atroci e finì col perdere completamente contatto con la realtà.

Kress si divertiva al gioco, finché concluse col chiedere al venditore ambulante quanto voleva per tutta la sua roba. Il levantino balbettò convulsamente una cifra e, ricuperando all'improvviso il senso degli affari, scaraventò tutto in grembo a Kress, il quale, non sapendo più che pesci pigliare, pagò. Mentre il venditore ambulante, che aveva improvvisamente liquidato la mercanzia, si allontanava, Kress si trovò con una grossa di tovaglie e una quantità di fazzoletti sulle spalle. Nell'indole di Kress v'è qualcosa che non sa resistere a una grossa, di qualsiasi merce si tratti. Egli mandò il nuovo *stock* nei propri magazzini di Nuova York, dove esso dorme ancor oggi.

Nei suoi interminabili mercanteggiamenti con Duveen a proposito di infornate di quadri e di oggetti d'arte, Kress cercava di confonderlo con rapidi cambiamenti dei termini, come aveva fatto con il levantino. (« Quanto per il busto di Houdon senza i nove quadri? E quanto per i nove quadri senza il busto? »). Ma Duveen possedeva una padronanza di sé molto più spiccata di quella del levantino e anche quella di Kress. Quest'ultimo si preparava con molta cura alle sedute con Duveen: come tutti gli altri grandi clienti, egli parlava e si decideva lentamente; faceva eseguire fotografie dei quadri che progettava di comprare e vi rifletteva sopra all'infinito. Tutti gli anni andava in Europa e si trascinava per le gallerie, ponendo eterne domande a tutti coloro di cui apprezzava i pareri, a proposito dei quadri che pensava di comprare. « Perché questo quadro è così buono? », domandava. « Perché è migliore del quadro dello stesso artista che ha il Tal dei Tali? Che cosa gli conferisce tanto valore? Mi è stato detto che è ridipinto. Quale parte è stata ridipinta? Quella nuvola nell'angolo superiore a sinistra è stata ridipinta o è la nuvola originale? E che ne dice di quell'angelo che vola nell'angolo a destra in alto? È stato ridipinto? Con tutte queste ridipinture dovrei pagarlo così caro? ». L'interrogatorio continuava senza interruzione, non soltanto nelle pinacoteche, ma anche nel suo appartamento, durante le passeggiate e sulle navi. Duveen si rassegnò a tutto questo; si rassegnò anche all'indole eccezionalmente battagliera di Kress. Un giorno, per togliergli dalla mente qualsiasi sospetto che Mellon, sebbene non fosse più in scena, fosse per lui *ancora* il Numero Uno, Duveen gli disse: « Lei possiede le montagne; Mellon, le cime ». Duveen era maestro nel congegnare complimenti i cui termini potessero essere capovolti.

Duveen fu messo alla prova più dura da Kress quando, durante la stagione natalizia del 1938, Kress violò uno dei prediletti principî di Duveen. Questi, pascià furibondamente geloso dei propri quadri, rifiutò sempre di toglier

loro il velo in pubblico; finché egli fu in vita, infatti, nessun "Duveen" fu mai visibile nelle vetrine del "Ministero della Marina". Se uno voleva vedere un "Duveen", non bastava che passeggiasse per la Quinta Strada: doveva penetrare nei recessi dell'harem, e questa non era un'impresa facile. Durante le sue passeggiate per le strade di Nuova York — e specialmente nella Cinquantasettesima Strada — Duveen era sempre in vedetta per scoprire un "non-Duveen" da denunciare come falso.

Un giorno, mentre stava camminando per la Quinta Strada, il suo sguardo fu attirato, all'angolo della Trentanovesima, dal quadro esposto in una vetrina. Si fermò a fissarlo senza credere ai propri occhi e senza nessuna velleità di denunciarlo come falso: il quadro era un "Duveen"; era, tra tutti i "Duveen", uno dei più famosi e dei più cari, sia per il prezzo sia per le tribolazioni e le emozioni che gli era costato. Era infatti l' "Adorazione dei pastori", che Berenson aveva affermato esser la prima opera nota di Tiziano, ma che Duveen aveva venduto a Kress come Giorgione. Quel dipinto era costato a Duveen l'amicizia e i preziosi rapporti d'affari con Berenson. Egli aveva persuaso Kress che il suo acquisto avrebbe rappresentato una scorciatoia per l'immortalità, e distanziato il defunto rivale Mellon nella corsa che aveva per pista la National Gallery. La donazione alla National Gallery era ancora un segreto assoluto; ed ora Duveen doveva vedere quella perla, completamente nuda, esposta nella vetrina di un edificio il cui architetto non soltanto non era francese, ma, che, per quel che riguardava Duveen, non esisteva neppure. Essa fissava Duveen da dietro il cristallo della vetrina di un emporio a buon mercato di Kress, messa lì per allettare la clientela natalizia e per sostituire le retine per capelli, i cuscinetti per gli aghi e i portasapone.

Duveen dovette trangugiare quella umiliazione, così come aveva dovuto trangugiare tante altre cose nei propri rapporti con Kress. Tuttavia quando, alla vigilia del-

la morte, egli passò in rivista tutto ciò che era riuscito a fare, disse: « Credevo di aver raggiunto il limite massimo del successo con l'affare di Mellon. L'affare di Kress ha fatto traboccare il vaso ». In termini puramente quantitativi, Kress fu il più grosso cliente dell'intera carriera di Duveen, anche se tutto ciò che egli prese fu comprato in una vera e propria cateratta di acquisti durante gli ultimi due anni della vita di Duveen. Prima di morire, infatti, Duveen aveva venduto a Kress per oltre 20.000.000 di dollari in opere d'arte, lo aveva collocato in un'ottima posizione nella lotta contro Mellon alla National Gallery, e gli aveva permesso di diventare veramente il Numero Uno.

L'acquisto eseguito da Kress di parte della collezione del banchiere Henry Goldman, offre una chiara dimostrazione di come questi uomini, noti come i più astuti manipolatori di denaro nella storia del mondo e così parsimoniosi per istinto, abbandonassero qualsiasi riserva nei propri rapporti con Duveen. Goldman, a settantanove anni, diventato cieco, decise di vendere i propri quadri: mandò perciò a chiamare il consulente stipendiato di Kress e gli domandò se Kress li avrebbe comprati. Il consulente rispose che ciò non era escluso, ma che Kress non faceva mai le cose in fretta. « Dovrà farlo in fretta », ribatté Goldman. « La faccenda dev'essere decisa oggi stesso ». Il consulente andò da Kress e gli riferì che Goldman voleva vendere i propri quadri. « Si trova senza quattrini? », domandò Kress, poiché questa era l'unica ragione che, secondo lui, poteva giustificare la vendita di un dipinto. Il consulente rispose che l'offerta non aveva niente a che fare con le difficoltà finanziarie. « Tenga Goldman a bada », disse allora Kress, attenendosi alle proprie regole di condotta. Il consulente insistette con tutte le forze perché comprasse la collezione e cominciasse immediatamente le trattative. « Lo tenga a bada », ripeté Kress. Bastò il tempo che il consulente impiegò a raggiun-

gere un telefono per cercar di tenere a bada Goldman perché fosse troppo tardi: Duveen aveva ricomprato i dipinti.

Quando la notizia fu trasmessa a Kress, ebbe un effetto elettrizzante: una collezione che apparteneva a Duveen non era infatti una collezione appartenente a Goldman, anche se si trattava della medesima. Egli chiese quindi all'amico di prendere accordi per consentirgli di vedere i quadri, e il consigliere promise di farlo, ma scongiurò Kress di star attento a uno dei dipinti, talmente restaurato ch'egli credeva non valesse più nulla, neppure se fosse stato autentico (e avrebbe potuto non esserlo). La collezione fu portata nell'appartamento di Kress, e Duveen fece sfilare la processione dei capolavori tenendo per ultimo il famoso dipinto sul conto del quale Kress era stato messo in guardia. Nell'entusiasmo per quel quadro, il solito fiume di parole di Duveen si trasformò in un vorticoso panegirico. Egli raccontò che quando l'aveva fatto vedere per la prima volta a Goldman (che probabilmente era stato anch'egli travolto da un panegirico altrettanto irresistibile), questi aveva provato, soltanto a stargli vicino, una specie di estasi religiosa. E quando finalmente Goldman l'aveva comprato e trasportato nel suo appartamento, l'eccitazione al pensiero di avere accanto per sempre un simile capolavoro era stata tale che non lo aveva lasciato dormire.

Kress, che già soffriva d'insonnia, non ne rimase per nulla impressionato; si limitò a esclamare bruscamente: « Ma che cos'ha di meraviglioso? ». A tale scortese domanda Duveen si arenò; era così abituato a veder accettate senza discussione le sue affermazioni, che rimase sbalordito, pur continuando a ripetere che il dipinto era, oltre ogni umana espressione, meraviglioso. Kress ripeté la domanda: « Ma che cos'ha di meraviglioso? ». Duveen diede un'altra risposta evasiva e la faccenda restò lì, mentre Kress e il suo consulente andarono a fare quattro passi per discutere e analizzare la situazione.

In quel colloquio Kress capovolse il proprio atteggiamento. « Perché dice che non è meraviglioso? », domandò. Il consulente espose le proprie ragioni: qualsiasi cosa fosse stato a suo tempo, il dipinto era ora in gran parte opera di un restauratore. Ma Kress, scettico in presenza di Duveen, si dimostrò addirittura fanatico in presenza del consulente che, essendo stipendiato, poteva esser contraddetto. Quando un collezionista desidera ardentemente un quadro, non c'è nulla di più irritante che sentirsi scoraggiare dal proprio consulente professionale, e in questa circostanza Kress sfoderò un'intera batteria di argomenti.

« Dopo tutto », disse, a mo' di conclusione, « Goldman ha posseduto il quadro e Duveen glielo ha comprato. *Ora lo ha Duveen!* ». Kress comprò quel dipinto e tutti gli altri. Se avesse comprato i quadri direttamente da Goldman avrebbe risparmiato alcuni milioni, però non avrebbe provato la piacevole sensazione di possedere molti "Duveen".

Nella lunga schiera dei clienti di Duveen, a principiare da Morgan, Altman Collis, H. E. Huntington e la loro successiva moglie Arabella, e per finire solennemente con Mellon e Kress, Goldman occupò una posizione speciale. Egli venne in scena nell'intervallo tra l'uscita del primo gruppo e l'ingresso dell'ultimo. Dopo essersi ritirato dalla banca, Goldman si incontrava spesso con Duveen per far colazione al St.Regis; erano entrambi chiacchieroni accaniti. « Che c'è di nuovo a Rialto? » (1), domandava Goldman a Duveen, e Duveen glielo raccontava. Egli ascoltava avidamente tutto ciò che riguardava l'attività di Duveen: quel che aveva comprato, e a chi lo stava vendendo, e per quanto. Inoltre si estasiava alla storia dei *coups* di Duveen; fra i grandi clienti si considerava modestamente come uno dei minori, e si sorbiva, felicissimo, i racconti particolareggiati di come Duveen faceva la parte

(1) Il mondo degli affari a Nuova York.

del pesce grosso e di come li irretiva. Egli assomigliava a un mercante di villaggio che si diverta ad ascoltare come il cittadino più ricco e più inaccessibile sia stato, con abile strategia, costretto a capitolare. Tutti i particolari di queste manovre interessavano moltissimo Goldman.

La cecità di Goldman si era sviluppata a gradi, nella tarda età. Il fatto che Duveen, quando Goldman diventò completamente cieco e non comprò più quadri, continuò sempre a vederlo e a fornirgli notizie di quel Rialto che per Goldman, come per i magnati-collezionisti del tempo, costituiva il vero centro del suo essere e dei suoi desideri più profondi, dimostra che Duveen era anche capace di un'amicizia disinteressata. Un Natale Duveen gli regalò due miniature di Holbein, che piacevano da molto tempo al vecchio collezionista. Il dono procurò a Goldman un'enorme gioia, anche se gli fu impossibile vederlo. Goldman, nei suoi ultimi giorni, teneva molto alle frequenti visite di Duveen, e s'egli era in ritardo domandava: « Non viene Joe? ». Ma Joe veniva sempre; talvolta egli illustrava la bellezza dei due Holbein con fervido entusiasmo, come se li stesse vendendo, e il vecchio signore si deliziava della visione che non poteva percepire direttamente.

Molti dei maggiori clienti di Duveen diventarono ciechi o quasi ciechi: non soltanto Goldman, ma Altman, Arabella Huntington, e, di recente, Kress. Il fatto che i dipinti che egli vendeva fossero per loro invisibili o quasi, non li tratteneva dal comprare. Un critico d'arte di ritorno da Washington, dove alla National Gallery aveva appunto studiato i quadri di Kress, sedette al capezzale del loro donatore e lo lodò per aver regalato alla nazione le belle cose che egli non poteva più vedere. Il volto di Kress si illuminò di piacere, forse ricordando il tempo in cui le aveva ammirate. Un altro collezionista, meno noto ma altrettanto ossessionato dalla pittura è, da

un po' di tempo, come Kress, costretto a stare a letto. È cieco e quasi sordo e paralizzato; e il suo unico modo di riconoscere la presenza di uno dei radi visitatori è di muovere il braccio fasciato con un piccolo gesto semicircolare. Di recente uno di questi visitatori, sedendo al suo capezzale, si guardò attorno e si accorse che nella stanza i quadri, dal tempo della sua ultima visita, erano stati cambiati. Commentò il fatto, osservando che i nuovi dipinti erano belli e che la stanza stava molto meglio. Grato del complimento, l'ammalato agitò il braccio in modo così brusco che l'infermiera si spaventò e pregò il visitatore di uscire subito.

I filosofi che studiano l'èra di Duveen si sono impegnati in una serie di speculazioni sottili su di un punto che rappresenta ancora un mistero appassionante: come avvenne che gli uomini immensamente ricchi dell'èra accettarono gradualmente il semplice e poco profano punto di vista di Duveen, che l'arte conta più del denaro? Secondo una delle teorie, Duveen inculcò loro l'idea che l'arte non ha prezzo e che, quando si paga l'infinito con il finito, si fa sempre un affare. Forse per questa ragione essi erano felici quando pagavano grosse somme, perché ciò dava loro la certezza di comprare cose autentiche, rare, uniche. Un mercante fra i minori possedeva un busto del Rossellino, pagato 22.000 dollari. Joseph E. Widener andò a vederlo, e il mercante, che aveva bisogno di quattrini, lo offrì per 25.000 dollari, pensando con ciò di allettare Widener e di deciderlo a comprarlo subito. Invece la modicità del prezzo fu fatale: « Me ne trovi uno migliore », disse Widener. Duveen avrebbe chiesto 250.000 dollari, e li avrebbe ottenuti. La cosa si ripeté con il medesimo busto quando il mercante lo fece vedere a Mackay. « Me ne trovi uno migliore », disse Mackay.

Di uno dei clienti più battaglieri e cavillosi, avari fino al centesimo, che nei propri rapporti con Duveen si privò di molti milioni di dollari, è stato detto che soltanto Duveen aveva potuto trasformare una simile circospezione in un tale abbandono. « Gli piaceva trattare con Duveen », ha riferito uno dei suoi amici intimi, « perché Duveen stava più in alto di tutti. Era come suonare il *clackson* di una Rolls Royce fuori serie ».

I clienti volevano pagare somme enormi e Duveen li contentò. Un mercante offrì a Hearst la mobilia di una camera per 50.000 dollari; Hearst la rifiutò sdegnosamente. Duveen gliela offrì più tardi per 200.000 ed egli la comprò, e gliene fu riconoscente, per soprammercato. Un giorno, un tale telefonò a un mercante di Nuova York e gli chiese se voleva comprare un tappeto. Il cosiddetto « tappeto » era un bellissimo arazzo di Boucher. Il mercante lo pagò il prezzo di un tappeto e lo offrì poi per 15.000 dollari al gioielliere Michael Dreicer. Costui, che una volta aveva venduto una pendola a 60.000 dollari e che era abituato a vendere collane a 100.000, diffidava di qualsiasi cosa che costasse soltanto 15.000 dollari. « Mi trovi qualcosa di meglio », disse. Il mercante nuovaiorchese vendette allora il Boucher a un mercante parigino, che in seguito lo rivendette a Dreicer, durante uno dei suoi viaggi all'estero, per 70.000 dollari. Quando Dreicer tornò con l'arazzo, il primo mercante gli fece osservare che si trattava di quello stesso offerto da lui a 15.000 dollari. Dreicer rimase un po' confuso e un po' vergognoso. « A Parigi si diventa matti », spiegò imbarazzato. Ebbene, Duveen dava ai suoi clienti la perpetua sensazione di essere a Parigi: nelle trattative egli ispirava loro un senso di liberazione; potevano buttarsi dietro le spalle il peso dei propri affari e ubriacarsi di prodigalità; tutto ciò, per di più, in buona compagnia; potevano insomma impazzire per le cose belle. Egli sostituì all'austerità del risparmio la libertà di spendere senza preoccupazioni. Il puritanesimo ereditato da molti di questi uomini faceva sorgere in essi

un senso di colpa quando si trattava delle solite spese; ma lo spendere per l'arte poteva essere moralmente giustificato.

I milionari dell'èra di Duveen — per ripetere il modo di dire inglese — erano vestiti di tutto punto, ma non sapevano dove andare, e Duveen diede a pochi eletti una destinazione. La vita privata di questi malinconici magnati era sovente amara; dai figli e dalla vita familiare non avevano che disillusioni. Come padri avevano troppo da dare, e i loro doni venivano sempre ricambiati in proporzione inversa della loro importanza. Essi capivano di rovinare i figlioli, e tuttavia non sapevano come mettervi un freno; quei figli facevano matrimoni disastrosi, si uccidevano con le macchine da corsa, dovevano sovente subire ricatti per evitare scandali... Ma con le opere d'arte era differente: esse non chiedevano nulla e davano molto; irradiavano il loro splendore con una luce bella e riposante, potevano essere prese o lasciate. Quando si ricevevano visite, ci si poteva riscaldare con l'ammirazione suscitata dai dipinti e dalle sculture, che era diretta ancor più sottilmente al proprietario che alle opere d'arte stesse, come se egli le avesse raccolte e perfino create. Le opere d'arte diventarono così i loro figlioli. Verso la fine della propria vita, prima che i quadri da lui donati alla National Gallery fossero incassati e spediti, Joseph E. Widener li passò lentamente in rivista e a uno a uno rivolse loro un ultimo, lunghissimo sguardo. Aveva trovato una buona casa dove sapeva che essi sarebbero stati ben custoditi, ma ora che stavano per lasciarlo, Widener era come un padre che stia per perdere i propri figlioli; e non poté trattenere le lacrime.

Ma in tutto questo v'era qualcosa di più del vuoto domestico e del privilegio di poter spendere grosse somme. L'ambizione dei milionari di Duveen, di possedere opere d'arte famose e di associare il proprio nome a quello dei loro autori, diventò l'ossessione dominante della

loro vita. Frick, Mellon, Kress abbandonarono praticamente la rispettiva carriera per consacrare le loro energie all'acquisto di opere d'arte. Che cosa nascondeva tutto ciò? Quali ne erano le ragioni ultime? La possibilità di spendere grosse somme, il vuoto domestico così come la bramosia di possesso, il desiderio di farsi notare, il *cachet* mondano, il complesso dei Medici, tutto ciò aveva naturalmente una certa importanza, ma v'era qualcosa di più nella divorante avidità di quegli uomini: una sfumatura di disperazione, di senso della solitudine, di senso dell'inutilità, perfino di paura. Questi individui dalle illimitate conquiste materiali sentivano forse, invecchiando, il bisogno di legare se stessi a una fama solida e inattaccabile e, per quanto la mente umana poteva prevedere, eterna? I dipinti della National Gallery sono dei Kress, dei Mellon, dei Widener, e, prima di esser tali, molti di essi furono dei "Duveen". Ma risalendo nel tempo sono dei Botticelli, dei Raffaello, dei Giotto e dei Filippo Lippi, antichi nomi sopravvissuti a lungo; tutto ciò dava una sensazione rassicurante.

I milionari di Duveen furono coscienti in diverso grado degli artisti ai quali, pagando, si associavano. Uno dei clienti di Duveen classificava i propri soci secondo un riferimento cronologico; di un pittore nato nel 1470 e morto nel 1528 disse con compiacimento: « Dunque è vissuto proprio al tempo della scoperta dell'America!», e provò la sensazione di averlo doppiamente acquistato, e che si trattasse quindi di una questione liquidata. Essi erano più o meno colti, tuttavia dovettero rendersi conto che, per quanti posti di comando avessero occupato in passato, essi sarebbero stati per sempre membri di secondaria importanza nelle loro nuove società con le ombre immortali. E forse furono soddisfatti della loro posizione in sott'ordine, paghi di lasciare a Raffaello e al Bellini e agli altri la parte migliore. Essi compravano soprattutto il *per sempre*; e forse si resero

conto con disagio del fatto che la reputazione dei nuovi soci non era dubbia come la loro, e forse sperarono che la fusione sarebbe stata come un battesimo che li avrebbe lavati da ogni macchia.

Infatti i pittori possono essere stati dissoluti, però non lo furono mai di nascosto; possono essere stati poveri, però riuscirono, seguendo la loro visione interiore, a conquistare la ricchezza spirituale; essi possono aver condotto un'esistenza misera ed oscura, però sopravvissero come fieri giganti. Per i loro soci dell'ultima ora, invece, le cose stavano per volgere al peggio. Essi dovettero subire stringenti interrogatorî a proposito dei mitragliamenti degli scioperanti; furono messi brutalmente in caricatura come sfruttatori dei poveri; furono rimproverati di chiuder gli occhi dinanzi alla miseria che creava i loro patrimoni; il semplice possesso della ricchezza cominciava ad essere considerato con sospetto, e l'idolatria si era mutata ad un tratto in critica acerba. I nuovi soci avevano miracolosamente evitato tutto questo; il mondo aveva perdonato loro da gran tempo gli errori morali. E, soprattutto, essi avevano avuto quel che volevano: avevano esaltato la loro personalità, avevano goduto la vita. Ciò che i ricchi avevano accumulato, stava sfuggendo loro di mano, e mentre invecchiavano, mentre si sentivano oppressi dalle ostilità e dal senso dell'inutilità, essi desiderarono appassionatamente la compagnia felice, nelle regioni ancor più oscure che si aprivano loro dinanzi, di quelle ombre magiche e sicure e vivide.

Chi vide Duveen durante gli ultimi cinque anni della sua vita, parla della sua straordinaria padronanza di sé di fronte alla spaventosa sventura che lo aveva colpito. Osbert Sitwell ha detto che la maggiore preoccupazione di Duveen fu sempre quella di divertire chiunque l'avvicinasse e, secondo Berenson e Kenneth Clark, nessuno sapeva raccontare una barzelletta meglio di lui. Durante tutta la malattia, Duveen serbò intatta l'amabilità e l'arte di raccontare storielle; né volle mai ammettere di essere malato se non leggermente. Buongustaio quando era sano, diceva ora di mangiare poco o nulla perché il dottore lo aveva messo « un po' a dieta ». Era avvezzo a fumare una sigaretta dopo l'altra; e quando gli fu vietato il fumo, inventò uno stratagemma ingegnoso perché non gli offrissero sigarette che sarebbe stato costretto a rifiutare: possedeva una sigaretta d'avorio con una finta luce di fosforo, e la teneva sempre in mano o fra le labbra, cosicché sembrava fumasse. Benché avesse bisogno tutti i giorni di assistenza medica, egli continuava la solita attività come se fosse stato soltanto lievemente indisposto.

Vi fu una sola eccezione, quando, negli ultimi anni della sua vita, il collezionista e mercante Carl W. Hamilton gli intentò causa. Hamilton aveva comprato da lui in passato tre dipinti — un' "Annunciazione" dell'Angelico, per 50.000 dollari, una "Madonna col Bambino" di Filippo Lippi, pure per 50.000 dollari, e una "Crocifissione" di Pier della Francesca, per 65.000 dollari — che poi decise di vendere. Vendette infatti l'Angelico per 187.000 dollari a Edsel Ford, mentre gli altri due furono messi all'asta (la prima asta d'arte trasmessa per radio). Il Filippo Lippi fu venduto per 125.000 dollari, e Duveen comprò il Pier della Francesca per 375.000 dollari, il prezzo più alto pagato fino a quel momento in un'asta americana. Hamilton intentò causa a Duveen per 2.000.000 di dollari, accusandolo di aver deprezzato i quadri con certe osservazioni fatte prima dell'asta. Duveen chiamò John W. Dawis ad assistere il suo solito collegio di difesa, e siccome i quadri, pagati a Duveen 165.000 dollari, erano stati venduti per più di mezzo milione, gli avvocati di Duveen erano convinti di vincere la causa. Duveen tuttavia, che aveva sempre avuto

un debole per i processi, telefonò loro da Nassau, dove era andato a riposarsi, implorandoli di non imbarcarsi in un'azione legale e di sistemare la faccenda all'amichevole. Sicuri com'erano di vincere, essi cercarono di resistergli, ma egli insistette tanto che gli avvocati furono costretti a cedere: Duveen era davvero ammalato senza speranza.

Dissimile da quella di molti suoi clienti, la morte di Duveen fu, in modo caratteristico, meravigliosamente tempestiva. Al ritorno di Neville Chamberlain da Monaco, Duveen, credendo che egli avesse davvero salvato la pace per la nostra generazione, lo proclamò il più grande uomo del mondo. Invece quattro mesi dopo la morte di Duveen l'Inghilterra era in guerra: i bei tempi erano finiti, ma Duveen li aveva vissuti fino all'ultimo minuto. Negli anni che seguirono, i maggiori collezionisti furono Hitler e Goering, che non dovettero mai pagare prezzi "Duveen", e le collezioni americane andarono a finire nei sotterranei per il timore di incursioni aeree che non vennero mai.

Era necessario un certo distacco da parte di Duveen per fare il panegirico di Neville Chamberlain, perché il Primo Ministro gli aveva inferto uno dei più cocenti dolori della sua vita, non permettendogli di continuare a far parte del Consiglio della National Gallery di Londra. Causa ultima di quella decisione fu l'offerta di Duveen alla Galleria degli otto pannelli del Sassetta, che avevano formato il rovescio della pala della chiesa di San Francesco, a Sansepolcro, e ch'egli aveva venduto a Mackay e poi ricomprato. Alcuni membri del Consiglio ritennero che Duveen non potesse offrire alla Galleria opere delle quali, come rappresentante della Galleria stessa, avrebbe dovuto approvare l'acquisto; e Chamberlain fu del medesimo parere. Il provvedimento ferì profondamente Duveen, così come lo urtarono le indecisioni di Kress (che proseguiva nell'abitudine di volere le fotografie di ogni pezzo e di far continue domande) a proposito di numerose opere d'arte che aveva in consegna.

Il 17 maggio 1939 Duveen si imbarcò per recarsi a quella che chiamava casa sua. La vigilia della partenza Bache andò a fargli visita, e poco dopo dichiarò: « Ho paura, ma non rivedremo più Joe ». Lo stesso giorno Duveen telefonò a uno dei propri aiutanti al "Ministero della Marina" e gli chiese di fargli fare una passeggiata in automobile al Central Park. Alla Settantaduesima Strada Duveen propose di scendere e di passeggiare, ma dopo pochi passi fu costretto a sedersi su di una panchina. Era mortalmente malato, e lo si vedeva; tuttavia chiese al socio di aiutarlo a realizzare un nuovo e formidabile progetto. La collezione Widener era stata offerta alla National Gallery di Washington, e Duveen sapeva che la Galleria stava per rifiutarne il dono; cioè la Galleria era disposta ad accettare i dipinti e le sculture, ma non gli arazzi, le armature e le altre raccolte che non rientravano nei suoi piani; da parte sua Widener voleva serbare intatta la propria immortalità, e non era disposto a smembrare la collezione. Duveen propose quindi al socio che la ditta comprasse tutta la collezione Widener, rivendendo poi alla National Gallery i dipinti e le sculture al prezzo pagato a Widener per tutto il complesso. Il resto della collezione, secondo il suo progetto, non gli sarebbe costato nulla; avrebbe rappresentato un guadagno netto. « Quanto crede che ci vorrà per comprarla? », domandò il socio. « 25.000.000 di dollari », rispose calmo Duveen, e gli diede istruzioni di occuparsene immediatamente e di mandargli a Londra dei rapporti sull'andamento delle trattative. Gli rammentò anche di star dietro a Kress per i quadri ancora invenduti.

Duveen morì al Claridge di Londra otto giorni dopo la sua partenza da New York. Le ultime parole all'infermiera furono: « Li ho giocati per cinque anni ». Il servizio funebre ebbe luogo nella sua galleria della Grafton

Street. L'ultima lettera di Duveen, scritta di suo pugno a bordo del vapore, giunse a Nuova York il giorno dopo la morte; sollecitava i soci a concludere l'affare di Widener, affare che non giunse mai in porto perché la National Gallery decise finalmente di accettare le condizioni poste dallo stesso Widener per la donazione.

Due anni dopo la morte di Duveen, Kress comprò tutti i dipinti le cui trattative si erano trascinate per tanto tempo: Duveen continuava a vendere.

FINE

INDICE